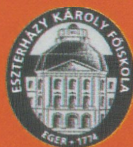


ACTA OECONOMICA



REDIGUNT
ISTVÁN KÁDEK,
JÁNOS SZLÁVIK,
ÉVA ZÁM



EGER, 2005

293.340

**TANULMÁNYOK
A GAZDASÁGTUDOMÁNY
KÖRÉBŐL**

**AZ ESZTERHÁZY KÁROLY FŐISKOLA
TUDOMÁNYOS KÖZLEMÉNYEI**

ÚJ SOROZAT XXXII. KÖTET

R 60420 - 04

Eszterházy Károly Főiskola.
Kutató



* 152551*

SZERKESZTI

KÁDEK ISTVÁN,
SZLÁVIK JÁNOS,
ZÁM ÉVA

EGER, 2005

KUT.
JRD
A19

F

**ACTA
OECONOMICA**

NOVA SERIES TOM. XXXII.

REDIGUNT
ISTVÁN KÁDEK,
JÁNOS SZLÁVIK,
ÉVA ZÁM

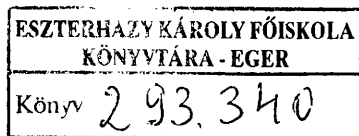
EGER, 2005

Lektorálta:

Füle Miklós
PhD egyetemi docens

Papanek Gábor
PhD egyetemi tanár

ISSN: 1787-6559



A kiadásért felelős
az Eszterházy Károly Főiskola rektora
Megjelent az EKF Líceum Kiadó gondozásában
Igazgató: Kis-Tóth Lajos
Műszaki szerkesztő: Nagy Sándorné

Megjelent: 2006. február Példányszám: 50
Készítette: Diamond Digitális Nyomda, Eger
Ügyvezető: Hangácsi József



DR. SZLÁVIK JÁNOS

Fenntarthatóság – regionalitás

A fenntartható fejlődés és a versenyképesség értelmezése

A fenntartható fejlődés

A fenntartható fejlődés (sustainable development) értelmezése sokrétű, amiben szerepet játszik az is, hogy ki (kik) milyen összefüggésben, milyen törekvéssel foglalkoztak a fenntartható fejlesztéssel. Arról nem is beszélve, hogy a fenntarthatóság számszerűsítése, minőségi-mennyiségi, időbeni-térbeni jellemzése sem könnyű feladat. Az általunk a későbbiekben ismertetett háromféle értelmezés közül kettő (gyenge ill. erős fenntarthatóság) széles körben ismert. Kevésbé ismert és kutatott viszont a „környezeti fenntarthatóság”, holott ez utóbbi a jólét és a stratégiai versenyképesség szempontjából különösen meghatározó. A fenntartható fejlődésnek mind stratégiai programnak a minimális célkitűzése azt jelenti, hogy az adott tevékenységgel legalább ne rontsák tovább a helyzetet, lehetőséget adva ezzel a jövő generációknak a mainál nem rosszabb feltételekből való kiinduláshoz. Ez utóbbi olyan célkitűzés lehet, ami széles körű egyetértésre és támogatásra számíthat. Az egyetértéstől azonban ma még nagyon távol vagyunk.

Fontos annak bemutatása és bizonyítása, hogy a fenntartható fejlődés hosszú távú előnyei jelenbeni érvényesítésének lehetnek járható útjai és módjai. A fenntarthatóság értelmezésében vitát vált ki az a kérdés, hogy milyen mértékben helyettesíthető a természeti tőke művi-gazdasági tőkével. (Megjegyzendő, hogy a vita háttérében is a bioszféra-gazdaság viszonyának eltérő felfogása rejlik.) Ha a fizikai tőke helyettesítheti a természeti tőkét, akkor a kettő összegét elég állandó értéken tartani. Ha azonban a fizikai tőke nem helyettesítheti teljes mértékben a természeti tőkét, akkor a fizikai tőkébe való befektetés nem elegendő a fenntarthatóság biztosításához.

A „**gyenge fenntarthatóság**” álláspontja a természet korlátlan helyettesíthetőségéből indul ki.

Az „**erős fenntarthatóság**” fogalma szerint a természeti javakat csak korlátozott mértékben lehet gazdasági tőkével helyettesíteni.

A „környezeti fenntarthatóság” meghatározása szerint az egyes erőforrásokból befolyó javak /szolgáltatások szintjét kell fenntartani. Nemcsak a tőke, de a jövedelemtermő-képessége is fenntartandó. Egy vizes élőhely esetében, pl. nemcsak a természeti tőke értékét, hanem gazdasági – ökológiai funkcióját is meg kell őrizni. A környezeti fenntarthatóság fogalmköre és követelménye az erős, vagy szigorú fenntarthatóság által megkövetelt természeti tőke megőrzésén továbblép, és azt vizsgálja, hogy miképpen lehet e követelmények mellett jövedelemszerző tevékenységet is folytatni, ami az adott régióban élők jólétét biztosítja, és őket a régióban megtartja.

Versenyképesség és fenntarthatóság

A versenyképességi vizsgálatok általában a gazdasági célú versenyhelyzetet értékelik, amennyiben vizsgálják a munkavállalók versenyét, a vállalatok piaci versenyét és a területi egységek (városok, régiók, országok) közötti versenyt, a gazdasági pozíciókat, a munkahelyeket, bizonyos áttételekkel a jólétre. A versenyképesség egységes fogalmaként a következő definíció adható: „a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a külgazdasági (globális) versenynek ki vannak téve.” (Lengyel I. [2003] 427. o.). Amint Lengyel Imre megállapítja, a versenyképességnek a fent idézett definíciója az „európai modellt” tükrözi vissza, amennyiben kiemelten kezeli a foglalkoztatottságot. „Ezáltal a versenyképesség új tartalmat nyer: az életszínvonal tartós javulását szolgáló olyan fenntartható gazdasági növekedés, amely magas foglalkoztatottsági szint mellett valósul meg.” (Lengyel I. [2003] 428. o.) Az idézett egységes versenyképességi definíció, összevetve a fenntartható fejlődés általunk ismertetett hármas felfogásával, leginkább a „gyenge fenntarthatóság” fogalmkörében marad. A fenntarthatóság komplex egységet alkotó három összetevőjéből (gazdaság, társadalom, természet) elsősorban a gazdaságra koncentrál. Pozitívuma a definíciónak, hogy a foglalkoztatottsági kritérium kiemelésével egy nagyon lényeges társadalmi tényezőt érint. Teljesen kimarad azonban a fogalmazásból a természet, tágabban maga a bioszféra, és a gazdaságot mintegy attól független rendszert kezeli, és nem úgy mint a bioszféra alrendszerét.

Problematicusnak tűnik a „fenntartható gazdasági növekedés” használata, mivel a fogalom tértől, időtől és régiótól függetlenül nem hozható harmóniába a fenntartható fejlődéssel. Létezik ugyan olyan növekedés, amely időlegesen szinkronba hozható a fenntartható fejlődési stratégia követelményeivel, de a „fenntartható növekedésként” értelmezett mindennapi használatú fogalom általában nem ilyen. Az erős fenntarthatóság és a környezeti fenntarthatóság irányába történő elmozdulás folyamatában regionális szinten is vizsgá-

landók a versenyképesség kritériumai. E kritériumok összhangba hozandók a természeti tőke bizonyos korlátok közötti megőrzésének követelményével, illetve e tőke hozadékaként megjelenő jövedelemszerzés lehetőségeivel.

A fenntarthatóság felé tett lépésnek tekinthető a vállalatok társadalmi felelősségvállalása.

A CSR tartalma

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása (Corporate Social Responsibility – CSR) az Európai Bizottság által elfogadott definíció szerint olyan eljárás, amelynek révén a vállalatok önkéntes alapon társadalmi és környezeti szempontokat építenek be gazdasági működésükbe. A CSR két fontos eleme tehát az önkéntesség és a szabályozáson, előírásokon túl vállalat kötelezettségek. A szigorodó előírások következménye, hogy amit önkéntesen és kötelezettségein felül vállal egy vállalat, az folyamatosan válik az előírások részévé. A CSR-re ezért, mint folyamatosan megújuló, „egy lépéssel a szabályozás előtt járó”, dinamikus – a környezetmenedzsmentben is egyre inkább elvárt – proaktív stratégiára kell tekintenünk.

A CSR mint fogalom még a XXI. század elején is idegenül hat számos gazdasági szereplő és gazdasági elemző számára, holott már az 1960-as években kezdődött a mai értelemben vett fogalom használata.

A 70-es évek után a multinacionális vállalatok befolyásának erősödésével sokan már úgy látják, hogy egyes vállalatok komoly gazdasági befolyásuk révén a politikai intézményrendszernél komolyabb hatást gyakorolnak a globális folyamatokra.

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása – egyre több példa ezt igazolja – hosszú távon már elengedhetetlen a profitabilitás biztosításához is. Az ipari balesetek, a vállalati botrányok, fogyasztói bojkottok sok vállalat pénzügyi eredményességét rendítették meg. A defenzív megközelítésen túllépve egyre több vállalat lát lehetőséget új vevőkör megnyerésére környezeti, társadalmi felelősségvállalásának hirdetése révén.

Az 1980-as években egyfajta konvergencia figyelhető meg a CSR tárgyalásában, kevesebb a használatos definíció, ugyanakkor egyre több kutatás foglalkozik a témával, és megjelennek hasonló, de határozottan másképpen értelmezett fogalmak (pl. Corporate Citizenship) is.

Caroll (*Caroll, A.B. [1981] 39–41. o.*) a vállalati társadalmi felelősségvállalás kialakulását és területeit vizsgálva arra a következtetésre jut, hogy a CSR-nak négy szintje különböztethető meg. Az első szint nem más, mint a pénzügyi felelősség, vagyis a vállalat működésének alapja a profit. A következő szint a jogi előírásoknak való megfelelés. Ez egyfelől konfliktusban is lehet az első céllal, másfelől az első szint elérhető a második teljesítése nélkül is (például a környezetvédelem esetében bírság fizetése esetén). Az Eu-

rópai Unió által elfogadott értelmezés szerint az első két szint teljesítése még nem tartozik a CSR körébe, hiszen csak a szabályozáson túlmutató tevékenységet sorolják ide.

A harmadik szint a társadalom által elvárt etikus viselkedés, amely a jogi előírásoknak való megfelelésen túlmutat. A legfelső szint a filantrópikus felelősség, amely nem alapvető elvárás, inkább csak kíváncsi a társadalom vagy egyes csoportok részéről.

A kezdetben Észak-Amerikában elterjedt CSR az utóbbi években kiemelt figyelmet kapott Európában is mind a vállalati, mind a kormányzati, mind pedig az akadémiai szektor részéről (*Matten, D.–Moon, J. [2004]*). Ennek első jele Nagy-Britanniában a „Business into the Community” nevű szervezet megalakulása a 80-as években (Nagy-Britannia azóta is élen jár ezen a területen). 1996-ban a CSR Europe szervezet is létrejött, amelynek célja a CSR népszerűsítése, elterjesztése az európai vállalatok körében, s amely szervezetnek számos európai országban működik tagszervezete.

Annak ellenére, hogy a téma tárgyalása ilyen hosszú időre nyúlik vissza, napjainkban is sokféle értelmezés él. Ennek oka, hogy nagyon összetett, etikai, értékrendbeli kérdéseket is érintő, jellegénél fogva kevésbé szabályozott és sok mindennel kapcsolatba hozható fogalomról van szó (*Matten, D.–Moon, J. [2004]*). Az Európában elfogadott megközelítést alapul véve a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának lényegi elemei az önkéntesség, a szabályozáson túl vállalt kötelezettségek és a vállalati érdekelt felekkel való kapcsolat szem előtt tartása (*Commission of the European Communities: Green Paper [2001]*).

A vállalatok társadalmi felelősségvállalását motiváló tényezők egyrészt kényszerként (push), másrészt lehetőségként (pull) is felléphetnek. Mivel a CSR a szabályozáson túl vállalt kötelezettségekre vonatkozik, a szabályozás változásával folyamatosan a kezdetben ösztönző lehetőségként jelentkező tényezők egy része is kényszerként fog jelentkezni.

A piacon való sikeres szereplés szempontjából egyre fontosabbá válik a vállalatokról alkotott összkép, a jó hírnév. A fogyasztók, a társadalmi szervezetek egyre kíváncsiabbak a vállalatok komplex tevékenységére. A fogyasztás szempontjából a kiváló minőségben, megbízhatóságon, versenyképes áron túl egyre nagyobb szerepet játszanak a fenntartható fogyasztás szempontjai is. A környezetért felelősséget érző fogyasztók és a civil szervezetek több információra kíváncsiak a termék életciklusát tekintve, a természetre gyakorolt komplex hatását értékelve. A piacon a fenti szempontoknak megfelelően választanak. Hasonló szempontok érvényesülnek a fejlesztési döntések érvényesítésében, és a környezetért felelősséget nem vállaló vállalkozások ellen (gyakran az önkormányzatokon keresztül) sikeresen lépnek fel.

A fenntarthatóság helyi, kisregionális programja

A tudás és az innováció a vállalati versenyképesség szempontjából alapvető. Ennek egy része (licenc, know-how) régiótól, országtól függetlenül a globális kereskedelemben megszerezhető. Létezik azonban a tudásnak, kapcsolatrendszernek egy olyan szintje és formája, amely csak az adott régióra jellemző. Ezekhez az innováció- és a versenyképesség szempontjából fontos forrásokhoz csak az adott helyi közösségbe szervesen beépült vállalat tud hozzájutni (pl. kapcsolat a helyi kamarákkal, önkormányzatokkal, képzési-oktatási intézményekkel stb.).

A fenntarthatóság helyi elvei, partnerségi kapcsolatok

Ahhoz, hogy egy közösség a fenntarthatóság helyi programjának kidolgozásához fogjon, valahol, valakinek azt kezdeményeznie kell. Akárhonnan származzon is az ötlet és az indíttatás, a helyi önkormányzati testületet meg kell nyerni. Így az első gyakorlati lépés a helyi önkormányzat ill. kistérségi esetén önkormányzatok, esetleg önkormányzati társulás-szövetségek megvalósítási szándékának elnyerése.

A fenntarthatóság lokális programja nem azonos egy elkötelezett környezetvédő közösség – zöld szervezet által létrehozott és alternatív módon működtetett ökofaluvál. Nem azonos egy olyan településsel sem, amelyiknek van ugyan környezetvédelmi programja és egyéb, a környezeti szempontokkal is számoló terve, szabályzata stb., de nincs a helyi társadalommal együtt kialakított és működtetett, fenntartható fejlődést szolgáló komplex rendszere. A Local Agenda 21 egyrészt kevesebb, mint egy ökofalu, de több mint néhány programmal rendelkező önkormányzat.

Mondhatni ez ugyanúgy minimálprogramja a természet-társadalomgazdaság együttélését biztosító fenntarthatósági elveknek és gyakorlatnak, mint a „fenntartható fejlődés” globális programja. Azt tűzi ki célul, hogy a jövő generációk számára legalább azokat a feltételeket megőrzi és biztosítja, mint ami a jelen generációk rendelkezésére áll. Ez ugyan kevés egy minőségileg új ember-természet viszony kialakításához, de nagyon sok feladattal járó program a további romlás elkerüléséhez.

A megvalósítása viszont helyi szinten talán jobban realitássá tehető, mint globális szinten. Helyi szinten ugyanis nagyobb és közvetlenebb a kötődés. A „jövő generáció” az én rokonságomat, ismerőseimet jelenti, a környezet pedig a szülőhelyet, a mindennapi lakóhelyet. Talán könnyebb ehhez cselekedetekkel is kötődni, mint a térben és emberi kapcsolatokban is távollévőkhez.

Fontosnak tartom azonban hangsúlyozni, hogy a megvalósulás belső tényezői, a helyi kezdeményezések csak akkor lehetnek hosszú távon sikeresek, ha a külső feltételek azt segítik, legalább is erősen nem gátolják. Egy

olyan politika, amely erős jövedelemkoncentrációt valósít meg, és az önkormányzati szint erőforrás-ellátottsága bizonytalan és esetleges, elsorvaszthat bármely helyi fenntarthatósági kezdeményezést. Magyarország esetében – figyelemmel az Európai Unió csatlakozására – az is kérdés, milyen mértékben szerveződnek és jelennek meg a régiók és azon belül a kis-regiók, települések.

A fenntarthatóság helyi programjai segíthetik e régiók megszerveződését, de kérdés, hogy lesz-e olyan mechanizmus, amely e programok kellő ütemben és mértékben történő létrejöttét segíti.

A kötődés és a cselekvő kötődés megerősítése, esetenként újraszervezése, illetve soha nem is lévő kapcsolatok megszervezése a működő partnerkapcsolatok kialakítását, helyi társadalom megszervezését kell hogy jelentse. Ebben a folyamatban kulcsszerep jut az önkormányzatoknak.

Az önkormányzat választott képviselői és az önkormányzati bürokrácia érintett tagjainak megnyerése (amely testületi elkötelezettséget jelent) feltételezi a munkatársak széleskörű tájékoztatását magáról a célkitűzésekről, az alapfilozófiáról, illetve a munkatársak képzését a tudatosság növelése érdekében.

Amennyiben az önkormányzatnál vannak előzményei, „hagyományai” a környezetorientált gondolkodásnak, és például működik valamilyen környezetmenedzsment rendszer (ISO 14001), készítettek környezeti költségvetést, akkor könnyebb a Local Agenda 21 indítása.

A sikeres Local Agenda 21 nem csupán dokumentáció, tervek sorozata, hanem egy olyan partneri, közösségi együttműködő rendszer, amely a célokat kijelöli, a programokat kialakítja és önfenntartó módon azt hosszú távon működteti, a rendszert folyamatosan javítva.

A fentiekből adódóan a további siker szempontjából nagyon fontos a partnerek kiválasztása és a működő szervezetek létrehozása.

A potenciális partnerek kiválasztása a fenntartható fejlődés fő alkotó eleme mentén (közösségi fejlődés; gazdasági fejlődés, ökológiai fejlődés) történik. A potenciális partnerek az egyes helyi közösségekben számos tényezőtől függően (gazdasági-társadalmi fejlettségi szint, hagyományok, etnikai, vallási összetétel stb.) eltérően alakulnak. A fő érdekcsoportok: önkormányzat, szolgáltató és társadalmi szervezetek, közösségi szervezetek, iskolák, vállalkozások, szakmai szervezetek, kisebbségek.

Amint azt a partnerségi kapcsolatok egy általános modellje is tükrözi, az önkormányzati oldalon önálló és meghatározó szerepe van. A másik oldalon azonban ott vannak az érdekcsoportok, amelyekben az önkormányzat, mint sajátos érdekhordozó van jelen.

Közösségközpontú problémaelemzés

Miután a fenntarthatóság helyi elvei tisztázódtak és a Local Agenda 21 partneri kapcsolatrendszere összeszerveződött, el kell kezdeni a munkát.

Az első lépés a problémák feltárása.

E feladathoz jutva felvetődhet a kérdés, hogy miért nem a problémafeltárás az LA-21 első lépése.

A válasz erre a felvetésre az, hogy a sok probléma között is rangsorolni kell, ezért az a fő elvek tisztázása és a partnerkapcsolatok létrejötte után a partnerek aktív közreműködésével lehet igazán sikeres. E feltárt és elemzett problémákra kidolgozott programok is sokkal mozgósítóbbak, ha azok a partnerek által kiválasztott és elemzett problémák megoldására irányulnak.

Ebben a szakaszban együtt folyik a szubjektív és az objektív elemzés.

A szubjektív helyzetelemzés és problémafeltárás azt jelenti, hogy megpróbáljuk feltárni, hogy a helyi közösség hogyan vélekedik a helyi állapotokról és legfőbb problémákról.

Ebben az esetben jó szolgálatot tesz a célirányosan összeállított kérdőív, illetve részben ezekre épülnek a mélyinterjúk, továbbá a helyi fórumok.

A mellékletben olyan kérdőív szerepel, amelyet egy, a Karcag, Kunmadaras, Egyek térségben folyó kutatás során készítettünk és használtunk. A kérdőív a gyakorlatban bevált és hasznos információkat adott a további munkához.

Ezek segítségével célszerű elkészíteni egy előzetes SWOT elemzést, amely a továbbiakban módosulhat.

Közösségi prioritások kijelölése, célok kitűzése

A programok kidolgozását megelőzi a célok kitűzése. A célkitűzések konkrét célok megfogalmazásai, melyek irányába a közösség törekszik. Lehetnek tudományosak, társadalmiak, kulturálisak, környezetiak, gazdaságiak, rövid és hosszú távúak.

Fontos, hogy mérhetőek legyenek, és az elfogadott mutatókhoz kapcsolódjanak. Az első fázisban elfogadott filozófiát ebben a szakaszban kell konkretizálni. Lényeges kérdés a problémák és célok fontossági sorrendbe állítása.

Az összegyűjtött információkból egyértelművé válhat, hogy bizonyos problémák kiemelt fontosságúak: például erőteljes hatásuk, vagy az azonnali cselekvés igénye miatt, hogy az irreverzibilis károsodást elkerüljük.

A problémák sorrendbe állíthatók pl. aszerint, hogy:

- a szennyezési szintek mennyivel lépik túl az elfogadott szabványt – ebbe nem tartozik bele minden megnevezett probléma ott, ahol szabványok nem léteznek;

- mekkora a környezeti kár helyreállításának költsége – hacsak nem használnak valamilyen más elszámolást, mely nem diszkontálja a költségeket a jövőbe, ez bátorítást jelentene arra, hogy a problémákat a jövő generációira hárítsák;
- mekkorák az egészségügy költségei – szélsőséges esetben ez az olyan problémákat, melyek kisebb, de hosszú távú hatással bírnak, magasabbra sorolja, mint azokat, melyek azonnali halált okoznak.

Egy másik átfogó módszer az összehasonlító kockázat-elemzés, ahol a kockázatokat aszerint csoportosítják, hogy az egészséget, az ökológiai rendszereket és az életminőséget mennyire befolyásolják. Ezután egy átfogó folyamattal a problémákat állítjuk sorrendbe, beleértve a szempontok kiválasztását és a kockázat szintjeinek egyezését is.

Az utóbbi időben a fejlett ipari országokban (pl. az USA-ban a Superfund programból nyert tapasztalatok alapján) többnyire a talajt, talajvizet érintő örökölt szennyezések esetében a kockázatok felmérésre, illetve a megoldások keresése a „fitness for use” irányába mozdult el. Ez a fogalom megközelítőleg azt takarja, hogy „területhasználat szerint elfogadható”. Az adott funkcióhoz – figyelembe véve a fenntarthatósági szempontokat is – „éppen megfelelő”. A környezeti kockázat kezelési-koncepció megpróbálja alkalmazni az „externáliák gazdaságilag optimális szintje” elvét, és teret enged a természet öntisztuló képességeinek, mint gazdaságilag „ajándék” hatásnak.

Ez a típusú környezeti kockázatkezelési módszer az utóbbi években Magyarországon is kezd elterjedni.

Miután e kockázatok értékelését is elvégezve ismerjük a problémák fontossági sorrendjét, ki lehet jelölni a legfontosabb célkitűzéseket.

Nagyon fontos közbenső célokat kitűzni, amelyeket a sémában feltüntetett „jelzőszámok, szint indikátorok” mutatnak.

A célokat a helyi választott testületnek kell elfogadnia, hiszen a célok között jellegüket tekintve politikaiak is lehetnek.

Akciótervezés, programok kidolgozása

A Local Agenda 21 következő fázisa az akciótervezés.

Az akcióterv készítése és megvalósítása a fenntartható fejlődés tervezési folyamatának központi eleme. Minden azt megelőző tevékenység – a partnerségi kapcsolatok kialakítása, a jövőkép megalkotása, a problémaelemzés – a hatékony akcióterv megalkotását készíti elő. Ezeket a terveket gyakran szokás „stratégiaiainak” nevezni, mert rendszerszemléletben közelítik meg a problémákat és perspektívájuk hosszú távú. A helyi erőforrásokat mobilizálják, és szinergiát teremtenek az érintettekkel, azokkal egy közös cél érdekében történő bevonásával. A stratégiai célok elérésének érdekében az akcióterv kapcsolódik a már létező hivatalos tervezési tevékenységhez (mint pl. a

területfejlesztési tervek, beruházási tervek, költségvetés). Végül a stratégiai akcióterv konkrét célokat tűz ki mind rövid, mind hosszú távra, és meghatározza a célok elérésének lehetséges módjait és azok értékelési mechanizmusát.

Fontos kritérium, hogy a létrehozott akcióterv az érdekelték közötti konszenzust tükrözze. Ha az érdekelték egy jelentős csoportja nem érzi magáénak a kész akciótervet, nem fognak részt venni a megvalósításában, sőt esetleg alá is ássák a kivitelezési folyamatot.

A stratégiai akcióterv keretdokumentum jellegű, vagyis az aláírók saját megvalósítási terveik kidolgozásához fogják használni. Éppen ezért tartalmaznia kell a következő sarkalatos pontokat:

- az érdekelték által kialakított közösségi jövőkép, a kurrens problémák és megoldási lehetőségek;
- az egyes problémákhoz kapcsolódó stratégiai célok a jövőkép keretein belül;
- konkrét akciócélok a stratégiai célokból levezetve;
- az akció- és stratégiai célokhoz kötődő megvalósítási stratégiák és programok;
- a megvalósításhoz létrehozandó partnerségi kapcsolatok leírása, a létező tervezési folyamathoz való kapcsolódási módjai;
- az előrehaladás rendszeres értékelésének leírása, „küszöbértékek” meghatározás, amiknél újra beindul a tervezési folyamat.

A „küszöbértékekhez” kapcsolódik az indikátorok „szintindikátor” csoportja, amelyek a főbb területek programjainak időszakos előrehaladását mérik. Amennyiben az adott feladat teljesítése az adott időütemezéshez képest nagyon lemarad, vagy esetleg túlságosan előrehalad, az egész stratégiát át kell vizsgálni, mert egy-egy program nem ütemes teljesítése miatt a konzisztencia veszélybe kerülhet.

Ezért a szintindikátorok megbízható és gyakorlatias meghatározása igen fontos. Az ilyen típusú mutatókat nevezték a költségvetés tervezése kapcsán a 70-es években „csengőszámoknak”. Ha komolyabb rendellenesség van, a csengőszámok bekapcsolnak, és jelez a cselekvésre ösztönző szignál.

Az akcióterv elkészülte és elfogadása után fel lehet kérni a feleket a megvalósítási megállapodások megkötésére, amiket a dokumentum mellékleteiként csatolni lehet. Az első fél, aki körvonalazza megvalósítási tervet és programjait, általában az önkormányzat lesz.

Megvalósítás és monitoring

Még egy tökéletesre sikerült akcióterv sem garantálja, hogy a problémák valóban megoldódnak. A tapasztalatok azt mutatják, hogy az LA 21 tervezési folyamatának beindításakor az egyik legnehezebben legyőzhető akadály

a lakosság szkepticizmusa az újabb és újabb tervekkel szemben. A terve megvalósítását hátráltató másik gyakori tényező az önkormányzati intézmények és dolgozók együttműködésének és akaratának hiánya, de rontja a teljesítményt az is, ha a végtermékre csak mint egy tervre tekintenek, miközben az széleskörű intézményi reformmal és cselekvéssel kell, hogy együtt járjon.

A stratégiai akcióterv sikeres megvalósításának egyik előfeltétele a tervezési szakaszban létrehozott szervezeti struktúra átültetése a megvalósítási szakaszba úgy, hogy a résztvevőknek itt is legyenek meghatározott feladatai. Másodsor, a megalkotott tervet az önkormányzatnak saját gyakorlatába is be kell integrálnia. Az önkormányzati erőforrások mobilizálásán sok múlik, hiszen a tapasztalatok szerint az önkéntes érdekeltek az átfogó tervezési munka után hajlamosak kevesebb energiát befektetni a megvalósításba.

Értékelés és visszacsatolás

A fenntartható fejlődés felé való haladás megkívánja a tervben lefektetett stratégiák szisztematikus értékelését. Az érdekcsoport, az önkormányzat, a helyi lakosok rendszeresen kénytelenek lesznek ellenőrizni, hogy a megvalósítás valóban a tervezett hatásokat váltja-e ki, mert ha nem, akkor felül kell vizsgálni a terveket.

A Local Agenda 21 sikerének fontos feltétele az előrehaladás időszakos felülvizsgálata és a közösségi visszacsatolás.

Bár a mutatók jól alkalmazhatók az akciócélok elérésének a mérésére, a közösség fenntarthatóság felé való előrelépésének méréséhez túlságosan egyszerűek. Ezért tanácsos az előrehaladást rendszeresen (2-5 évenként) elvégzett átfogó audittal ellenőrizni, aminek keretében a helyi állapotok széles körben felmérésre kerülnek, jelezve a feltételek rendszerszemléletű változását, azok regionális és globális trendekhez való kapcsolódását. A teljesítés-teljesítmény mutatókhoz és az audithoz való adatgyűjtés összekapcsolásának vannak gyakorlati előnyei, de vigyázni kell, hogy a fejlődés értékelése mindig részletesebb és átfogóbb legyen. Az audit eredményei felhasználhatók a közösségi jövőkép és az akcióterv újraértékeléséhez, naprakészre hozásához is.

Irodalomjegyzék

- Caroll, A.B. (1981): The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 34. 39–48. old.
- Comission of the European Communities: Green Paper: Promoting a European framework for corporate social responsibility. Brussels: EU Commission, 2001.

- Commission of the European Communities: Communication from the Commission concerning corporate social responsibility: A business contribution to sustainable development. Brussels: EU Commission, 2002.
- Corporate Social Responsibility in Europe – Rhetoric and Realities. EU's Sixth Framework Programme (No. CIT2-CT-2004-506043)
- Csigéné Nagypál, N.: A vállalatok társadalmi felelősségvállalásának szerepe a környezetvédelemben. Konferenciaelőadás. A környezettudomány elmélete és gyakorlata. Szeged, 2005.
- European Commission, Directorate-General for Employment and Social Affairs: ABC of the main instruments of Corporate Social Responsibility, 2004.
- Lengyel, I. (2003): Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon. Szeged, JATE Press
- Lengyel, I.-Rechnitzer, J. (2004): Regionális gazdaságtan. Budapest-Pécs, Dialóg Campus Kiadó
- Matten, D.-Moon, J. (2004): „Implicit” and „Explicit” CSR: A conceptual framework for understanding CSR in Europe. Konferenciaelőadás. 20th EGOS Conferenc, Ljubljana, Slovenia
- Szlávik, J., Csete, M.: Fenntarthatóság szerepe a régiók versenyképességében. Konferenciaelőadás. Pécs, 2005. május
- Szlávik, J., Csigéné Nagypál, N.: A vállalatok társadalmi felelősségvállalása (CSR) és a fenntarthatóság. Konferencia előadás. Miskolc-Lillafüred, 2005. május
- Szlávik, J.: Fenntartható környezet- és erőforrásgazdálkodás. Budapest, KJK-Kerszöv, 2005.
- Szlávik, J.-Csete, M. (2004): A fenntarthatóság érvényre juttatása és mérhetősége települési-kistérségi szinten. Gazdálkodás. Budapest, XLVIII. évf. 4. szám

DR. FEKETÉNÉ CSÁFOR HAJNALKA

Vállalatok társadalmi felelősségvállalása az Európai Unióban és lehetőségei Magyarországon

Az önkéntes társadalmi felelősségvállalás (CSR) fogalma

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása, vagyis a CSR – ami az angol corporate social responsibility rövidítése – ma már nem ismeretlen fogalom Magyarországon. Mindazonáltal azt is bizton állíthatjuk, hogy inkább szakmai körökben vannak többen olyanok, akik a jelentése mellett a kifejezés tartalmát is ismerik és értik.

Mit is jelent valójában ez az igen jól csengő és sokat sejtető kifejezés? A vállalatok társadalmi felelősségvállalása a fenntartható gazdasági fejlődés iránti elkötelezettségükben határozható meg. Az utóbbi években megnövekedtek a vállalatokkal szembeni azon elvárások, amelyek már nem csak a nyereségességet várják el tőlük, és azt, hogy munkahelyeket teremtsenek, hanem azt is, hogy működésük során etikai, társadalmi és környezeti problémák kezelésében és megoldásában is részt vegyenek. Ez azt jelenti, hogy a vállalatoknak tisztességes magatartást kell tanúsítaniuk az érintettjeikkel szemben, akik a vállalat: alkalmazottai, tulajdonosai, vevői, beszállítói, hitelezői, versenytársai, társadalmi szervezetek, és a szűkebb vagy tágabb környezetében élő polgárok. Az említett érintettekkel kapcsolatot kell tartaniuk, velük kommunikációt kialakítani és fontosabb döntéseik meghozatalába őket bevonni. A felelős vállalatok önkéntes felelősségvállalásukon keresztül – tisztességes úton – kívánják növelni jó hírnevüket, társadalmi megítélésüket, versenyképességüket és nem utolsósorban jövedelmezőségüket, miközben megfelelnek a társadalom velük szemben támasztott etikai és környezeti elvárásainak egyaránt.

A társadalmi felelősségvállalás tartalma, dimenziói

Az Európai Bizottság 2001 júliusában megjelent „Zöld könyve”¹ a következő részterületeit különbözteti meg a CSR-nek:

- vállalaton belüli dimenzió,

¹ Green Paper „Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility

- vállalaton kívüli dimenzió, és
- gyakorlatias, holisztikus aspektus.

A teljesség igénye nélkül a következőkben röviden bemutatom az egyes dimenziók tartalmát.

Vállalaton belüli dimenzió

Humán erőforrás menedzsmenthez kapcsolható legfontosabb témák például az élethosszig tartó tanulás, a munka-család-pihenés megfelelő arányai, egyenlő fizetési és karrierlehetőségek a nők számára, a munkavállalók informálása és a velük való konzultáció.

A munkahelyi egészség és biztonság területéhez alapvetően olyan önkéntes akciók tartoznak, amelyek a munkabiztonság javítására irányulnak, azon intézkedéseken kívül, amelyeket egyébként törvényben írnak elő. Ez a későbbiekben a cég számára marketing eszközzé is válhat.

Átalakulások, átszervezések, leépítések és más krízishelyzetek menedzselése az a terület, ahol a CSR-szemléletű menedzsmentnek oda kell figyelnie mindazokra – saját alkalmazottain is túl – akiket ezen folyamatok érinthetnek. Fontos tényezők ezen a területen továbbá a kockázatfelmérés a döntések megfelelő előkészítése, a munkavállalók jogainak garantálása, a helyi munkaerőpiaci sajátosságok figyelembevétele is.

A környezeti kihatások, a természetes erőforrások használata és a környezetvédelem területén a fő cél egy olyan vállalati működés megvalósítása, amely kevesebb energiát és nyersanyagot használ, valamint kevesebb hulladékot termel. Ennek megvalósítás már csak azért is fontos, mert mindamellett, hogy az ilyen működés környezetkímélő, még a versenyképességet és a profitabilitást is fokozza.

Vállalaton kívüli dimenzió

A helyi közösségekkel való viszonyt az egymásrautaltság jellemzi, hiszen a vállalat munkahely teremtésével, beruházásaival, adóival, a bérekkel és környezetterhelésével egyértelműen kapcsolódik a helyhez, ahol a tevékenységét végzi, azonban környezete stabilitásától, a helyi munkaerő képzettségétől és egészségétől is nagyban függ az adott vállalat versenyképessége. A vállalat saját finanszírozású szakképzések indításával, jótékonykodással, helyi kulturális és sportesemények finanszírozásával megalapozhatja a helyi közösségekkel való jó viszonyát.

Az üzleti partnerekkel, szállítókkal és a fogyasztókkal való együttműködés azt kívánja meg a vállalat vezetőitől, hogy ne csak egyértelműen üzleti szempontok alapján kössék meg az említett felekkel szerződéseiket, hanem

abba – az ésszerűség határáig – kalkulálják bele a megfelelő helyi szempontokat, lehetőleg úgy, hogy az együttműködés mindkét fél számára előnyös legyen.

Az emberi jogok kérdésköréhez, nem csak az alapvető emberi jogok figyelembe vétele, hanem a korrupció elleni védekezés és az adott cég etikai magatartásformái is beletartoznak, amelyeket általában a cégek etikai kódexeiben találunk meg összefoglalva.

A globális környezetvédelmi megfontolások a határokon átnyúló környezetvédelmi kérdések kezelésében jelennek meg a fenntartható fejlődés eszméjének jegyében.

A vállalati felelősségvállalás gyakorlati dimenziója

A vállalati menedzsment egységesítése és beállítódásának elmélyítése a CSR területén azért fontos gyakorlati teendő, mert a CSR-tervek és cselekvések csak akkor valósulhatnak meg és hozhatnak sikereket, ha azokat a stratégiai tervezésbe a költségvetések összeállításába és a vállalat minden irányítási folyamatába beépítik.

Reporting – Auditing, CSR jelentések készítését és hitelesítését jelentik. Sajnos ezen a területen még nincsenek egységesen kidolgozott módszerek és tematikák, a jelentések és valóságtartalmuk igen differenciált, így ezek még inkább a PR-eszközök kategóriájába sorolhatók.

A munka minőségének javítása tradicionális szociális cél, a CSR alkalmazásával tartalma tovább bővíülhet. Nagy motiváló erő, hogy Nagy Britanniában és már az Európai Unióban is bocsátnak ki listákat, amelyekből megismerhetjük a legjobbnak talált munkahelyek és munkavállalók adatait.²

Szociális és öko címkék, termékjelzések alkalmazásával a fogyasztók tudatosságát és igényességét kívánják fejleszteni. Veszélyei is vannak azonban ezeknek a jelzéseknek, hiszen itt is probléma, hogy a címkék által közvetített információk hitelessége sok esetben nem igazolt, sőt az is előfordulhat, hogy a fogyasztó számára nem érthető, ezért zavarodottságot okoz, így használatával ellenkező hatást érhetnek el.

Szociálisan felelős beruházások, befektetések napjainkban egyre jobban teret hódítanak, legfőképpen azért, mert azon kívül, hogy nem hagyják figyelmen kívül a szociális, etikai és környezeti szempontokat, csökkentik a cég kockázatait, így a kockázatkerülő befektetők körében népszerűbbé válhatnak és válnak.

² Például: *100 Best Corporate Citizens for 2005* lista a Business Ethics honlapján (és kiadványaiban): www.business-ethics.com

Az önkéntes felelősség motivációi

Mi az, ami a vállalatokat ráveheti a felelős működésre? Talán az elkötelezettség? Fontos ugyan ez is, de önmagában nem volna elég... A vállalatoknak fel kell ismerniük, hogy hosszú távon jobban kifizetődő a felelős működés, főként akkor, ha érintettjei és különösen a fogyasztói is érdekelték a fenntartható gazdálkodás megvalósításában. Talán ez az egyik kulcskérdés. Hiszen a felelős működés csak ott lesz hasznos és célravezető, ahol a társadalom ezt elvárja és értékeli. Azokban az országokban, ahol ez még egyáltalán nem működik, vagy éppen olyan gyermekcipőben jár, mint hazánkban különösen fontos a társadalmi tudatformálás és a környezettudatos gondolkodásmód elfogadtatása.

Azt gondolom, hogy akkor, amikor a CSR magyarországi lehetőségeit említjük, első lépésként a társadalom tudatformálásával és a felnövekvő nemzedék környezettudatos magatartásának kialakításával kell kezdenünk. A vállalatok ugyanis csak olyan környezetben lesznek érdekelték és ez által motiváltak a felelős vállalati magatartás kialakításában, ahol ennek értéke és súlya van. „A lakosságnak ezáltal fontos szerep jut abban, hogy mintegy kikényszerítsék ezt az etikus és becsületes üzleti magatartást, amit a vállalatok maguktól, saját jószántukból nem lennének képesek felvállalni, a tudatos fogyasztó azonban képes lehet arra, hogy ezt a változást előidézzék”.³

A fogyasztókat tehát rá kell venni a tudatos vásárlásra, arra, hogy saját magukon túl másokra is tekintettel legyenek fogyasztói döntéseik meghozatalakor, vagyis olyan döntések meghozatalára kell őket ösztönözni, ami nem csak nekik, hanem tágabb értelemben vett környezetüknek is hasznosak. Ez azért nagyon fontos, mert tudjuk, hogy a mai gazdaság ökológiailag nem fenntartható, a komoly kutatások azt mutatják, hogy túl sok anyagot és energiát használ fel az emberiség a termelés során, és egyúttal túl sok szennyezést és hulladékot juttat a környezetébe. A mai fogyasztói társadalom a reklámok tömkelegével próbálja ízlésvilágunkat és értékrendünket formálni azzal az üzenettel, hogy a reklámozott termék hozzájárul önmegvalósításunkhoz, sőt mi több személyiségünk is értékesebbé válik általa. A tudatos vásárló egyik legfontosabb ismérve azonban az, hogy átlát ezen a manipulatív szándékon, és nem hagyja, hogy a reklámok megváltoztassák józan értékítéletét.

A tudatos vásárló képes arra, hogy megértse, hogy a fejlett országok pazarló életmódjának komoly következményei lehetnek. A tudatos vásárló tehát előnyben részesíti a az organikus gazdálkodásból származó élelmiszereket, a helyi cégek termékeit, a felelős vállalatok termékeit és szolgáltatása-

³ Részlet egy Jeffrey Hollenderrel – az *Ami leginkább számít* című kötet egyik szerzőjével – készült interjúból, 2005. február. Forrás: www.talaljuk-ki.hu

it. Ezáltal ezen felelős vállalatok termékeinek presztízse alakul ki ezen vásárlók körében, ami vállalat számára visszaigazolást jelent abban a tekintetben, hogy a felelős üzleti magatartásnak pénzügyi eredményei is vannak. Egy európai felmérés szerint a dán lakosság 50%-a tudatos vásárlónak tekinthető (a megfontolások között a legnagyobb súllyal a környezetvédelem szerepel), azonban meglepő, hogy egy – a magyar fogyasztók körében végzett kutatás hazánkban ugyanezt az arányt mutatta ki. A különbség abban rejlik, hogy Dániában ezt a fogyasztók nem csak vallják magukról, hanem vásárlási döntéseik során ezeket valóban figyelembe is veszik.

A nagyvállalati felelősség ma már nem csupán egy olyan mozgalom, amely egyik percről a másikba bevette magát a társadalomba és az üzleti életbe, hanem ennél sokkal több, egy olyan önként vállalt kötelezettség a felelős vállalatok számára, ami már nem csak pusztán szemlélet, hanem valószínűsítő alapkövetelmény. Olyan követelmény, amely igaz, hogy magas kiadásokkal jár ugyan, de hosszú távon megtérül, sőt – és ezt kutatási eredmények is alátámasztják – igen jelentős pozitív hatással van a vállalatok eredményességére. Már nincs messze az az időszak, amikor a felelős üzleti magatartás nem választási lehetőség lesz a cégek számára, hanem elengedhetetlen ahhoz, hogy a versenyben fel tudják venni a harcot a vetélytársaikkal szemben.

Az etikus magatartás nem csupán erkölcsi kérdés tehát, hanem üzleti szempontból is kifizetődő tevékenység, a következő területeken mutatkozik meg pozitív hatása⁴.

- A befektetők szemében való vonzóbb megjelenés.
- Üzleti hírnév építése, a cég imázsának öregbítése.
- Jó kapcsolat kormányzattal, a hatóságokkal, a közvéleménnyel és a médiával.
- Csökkenő biztosítási díjak.
- Új üzleti és kereskedelmi lehetőségek megnyílása a tudatos vásárlói szegmens megszerzésével.
- A PR és reklámlehetőségek megsokszorozódása.
- Javuló válságmenedzselés a krízishelyzetekben.
- Előny a versenytársakkal szemben.
- Gazdagítása a tevékenységhez kapcsolódó társadalmi és környezeti erőforrásoknak.
- Az érdekcsoportok elvárásainak való megfelelés.
- Javuló munkaszellem és képzett, motivált munkaerő vonzásának lehetősége.
- A környezettudatos magatartás révén költségek megtakarítása.

⁴ Weber Balázs: *Britek okítják etikára a magyar cégeket*, Menedzsment Fórum, 2005. 02. 23.

Az üzleti világ és a társadalom szemléletváltását igazolja az is, hogy az áttekinthetőség a számonkérhetőség ma már alapkövetelmény. A cégeknek át kell világítaniuk működésüket, és bizonyos információkat nyilvánossá kell tenniük, hogy biztosítsák beszámoltathatóságukat és átláthatóságukat.

Terjedőben vannak az üzleti jelentéseket kiegészítő etikai, társadalmi és környezeti jelentések, amelyekkel a vállalatok saját megbízhatóságukat kívánják még jobban alátámasztani. Ezeknek a jelentéseknek, amelyek biztosíthatják a cég külső kontrollját érintettjei felé, a következő követelményeknek kell megfelelniük.

- Többirányú kommunikáció valósuljon meg.
- A jelentésben foglaltak hitelesek, auditáltak legyenek.
- Működésük pozitív és negatív hatásainak egyidejű közlése valósuljon meg.
- A vállalat egészére alkalmazott standardok tükröződjének.
- Rendszeres és szisztematikus jelentések legyenek.
- A közzé tett adatok körét a vállalatok érintettjei jelöljék ki.
- A jelentések ne csak környezeti, hanem komplex társadalmi és etikai jelentések legyenek.

A számok tükrében elmondhatjuk, hogy igen széles azon vállalatok köre az EU-ban is, akik fontosnak tartják, hogy tevékenységükről ilyen etikai jelentések is megjelenjenek, sőt egyes országokban – Franciaországban, Spanyolországban és Finnországban – egyenes előírás az ilyen jelentések készítése és nyilvánosságra hozatala. A brit nagyvállalatok 68%-a ad ki környezeti jelentést, és 17%-a számol be társadalmi teljesítményéről, 16%-uk még etikai kódexet is nyilvánosságra hoz, átláthatóságuk és beszámoltathatóságuk érdekében. Az Európai Unióban összegyűjtött adatok⁵ alapján elmondható, hogy a társadalmi tevékenységükről beszámoló cégek száma az utóbbi évtizedben megnégyszereződött.

Magyarországon 2003-ban adták ki az első fenntarthatósági jelentést, azóta több vállalat – főként multinacionális nagyvállalat – bocsátott ki és hoz nyilvánosságra folyamatosan ilyen jellegű kiegészítő jelentéseket. Ilyen például a Budapest Bank – mint a GE Capital magyarországi tagja –, a Price Waterhouse, vagy a Xerox magyarországi képviselete.

Ahhoz, hogy egy vállalat társadalmi szempontból is felelősségteljes céggé váljon – az átláthatóságon kívül egyéb szempontokat is figyelembe kell vennie. Ki kell jelölnie a számára fontosnak tartott értékeket, amelyekre célkitűzéseik épülnek, majd ezeket meg kell megismertetnie és elfogadtatnia a környezetével. Fontos, hogy a cégvezetés maga is elkötelezett legyen ezen értékek tekintetében és ezt hitelesen tudja kommunikálni érintettjei felé is.

⁵ Forrás: www.csreurope.org

Már megjelentek a világ tőkepiacán azok az ún. etikai befektetések, amelyek nem csak pénzügyi szempontok alapján eszközölt befektetések, hanem elsősorban társadalmi, etikai és környezetvédelmi szempontokat is figyelembevételével jönnek létre. Ezek értéke egy 2004. év eleji adat alapján – akkor – összesen az 1000 milliárd dollár értéket is elérte. Más források alapján az etikai befektetések az összes amerikai befektetések 10%-át teszik ki, ami így akár 2000 milliárd dollárt is elérhetnek. Szintén 2004-ből származó információ az is, hogy Nagy Britanniában 44 nyugdíjpénztár rendelkezik ilyen etikai alappal összesen 2 milliárd font értékben, és számuk folyamatosan növekszik. Az etikai befektetéseket természetesen nem csupán morális megfontolások motiválják, hiszen egy társadalmi vagy környezeti szempontból kockázatos tevékenységet folytató vállalat pénzügyi kockázatot is jelenthet. Például nukleáris energiába a fejlett országok már nem fektetnek, vagy megemlíthetjük a Nike-ot, vagy Shell-t, amely cégeknek botrányos ügyeik miatt szintén visszaestek az eladásaik. Európa szerte egyre nagyobb figyelmet kapnak a vállalatokkal szemben meghirdetett fogyasztói bojkottok, köztük egy közismert magyar példa is, a Danone esete⁶. De ugyanúgy találkozhatunk ennek pozitív inverzével, a „jó” vállalatok „jó” termékeire vonatkozó vásárlási bojkottokkal. Ezek az attitűdök is azt igazolják, hogy a felelős magatartás – mint ahogy azt már az előzőekben is kifejtettem – piaci szempontból sem rossz gondolat.

Vannak tehát piaci és piacon kívüli erők, amik a vállaltokat a felelős működés irányába terelik, ezek ellenére az elkötelezettség nem mellőzhető, különösen az olyan országokban, köztük hazánkban, ahol a piaci erők még meglehetősen fejletlenek.

Felelős vállalatok típusai

Gulyás Emese egy a felelős vállalatokkal foglalkozó tanulmányában⁷ bukkantam rá arra a csoportosításra, ami a vállalatokat a fogyasztói társadalom értékeihez való viszonyuk és üzleti működési modelljük alapján négy kategóriába sorolta. A kategóriák a következők:

- a fogyasztói társadalom és a piacgazdaság modelljéből kilépők;
- a fogyasztói társadalom határmezsgyéjén, de üzleti alapon, a piacgazdasági modellben működő vállalkozások;

⁶ A Danone óriáscég korábban felvásárolta a patinás hírű Gyôri Keksz és Ostyagyárat. A felvásárlás azon az alapon történt, hogy a gyárat nem zárják be. A Danone 2001 tavaszán azonban mégis a gyár bezárása mellett döntött, valamint bevallotta, hogy a szándéka csak a piacszerzés és a konkurencia eltávolítása volt.

⁷ Gulyás Emese: A jó, a szép és a csúf: a felelős vállalatokról, www.tudatosvasarlo.hu, 2004. 06.30.

- a fogyasztói társadalom kereteit elfogadó, piacgazdasági modell szerint működő, alapvetően elkötelezett, a társadalom és környezet iránt felelősséget érző vállalatok;
- a hagyományos vállalatok, amelyek működésüket, termékeiket kiegészítik egy-egy, a tudatos vásárló számára fontosnak tartott jellemzővel, ők a „zöldre festők”.

A következőkben ezekre az említett vállalatípusokra kívánok egy-egy – többnyire magyarországi – példát bemutatni.

Az első kategóriába azok a vállalatok tartoznak, akik elsősorban nem üzleti alapon működtetik vállalkozásukat, hanem elkötelezettségüknél fogva, céljuk inkább a helyi foglalkoztatás megvalósítása, a vidék fejlesztése, környezetkímélő gazdálkodás megvalósítása, vagy éppen csökkent munkaképességű vagy hátrányos helyzetű emberek foglalkoztatása. Az ilyen vállalkozásoknak nem céljuk a profitszerzés, támogatások nélkül nem tudnának működni. Magyarországon még nagyon kicsi az ezen kategóriába sorolható vállalkozások száma, aminek éppen az állami szubvencionálás hiánya lehet az egyik oka. A nyugat-európai országokban az ilyen tevékenységet folytató cégeket az állam támogatja, és a társadalom is elismeri. Ha hazai példát akarnék említeni, rögtön egy – a lakóhelyemen, Egerben működő – vállalkozás jut az eszembe. A cég neve Agria Humán szolgáltató Kft., tevékenységei között szerepel könyvelés, adatrögzítés és nyomdai előkészítés. Mindezen tevékenységeket csökkent munkaképességű, testileg vagy szellemileg fogyatékos munkavállalók alkalmazásával végzik el.

A második kategória azon cégeket foglalja magába, akik a megélhetés erejéig realizálnak ugyan profitot, de az ökológiai korlátok elfogadásával és a környezetük tiszteletben tartásával önkéntesen határt szabnak a forgalom növekedésének és nem céljuk, hogy minden áron a fogyasztás növelésére ösztönözzenek. A kategória legjellegzetesebb tagjai a biotermelők, akik saját elhatározásukból választanak olyan termelési technikákat, amelyekkel nem szennyezik és használják ki környezetüket, ami mindannyiunk környezete is egyben... Ezzel a magatartással Magyarországon is egyre sűrűbben találkozunk, hiszen a fogyasztók körében is tapasztalható, hogy egyre többen nyúlnak a polcok biotermékei után és vásárolnak organikus élelmiszert családjuk, vagy gyermekeik részére.

A harmadik kategória azon vállalatok halmaza, amelyek célja a profitszerzés és a nyereségesség, azonban mindez a közjó iránti elkötelezettségükkel párosulva még hasznukra is válik, hiszen ezzel előnyre tesznek szert versenytársaikkal szemben, sőt ezáltal növelni tudják a tevékenységükből származó profitjukat is. Az ilyen vállalatok jellemzően nemzetközi hálózattal rendelkező nagy multinacionális cégek (pl. Body Shop), amelyek marketing tevékenységük középpontjába a környezetbarát működést és ezáltal a fenn-

tartható fejlődés megvalósítását helyezik. Magyarországon ezen cégek leányvállalataival találkozunk ugyan, olyan vállalatot, amelyik tisztán ebbe a kategóriába tartozna nemigen találunk.

Vannak azonban hazánkban is szép számmal a negyedik kategóriába sorolható vállalatok. Ezeket a hagyományosan működő vállalatokat magyarul „zöldre festőknek” nevezhetnénk, hiszen ők termékeik környezetbarát jellemzőinek kiemelésével, a környezetért és embertársaikért tenni kívánó vásárlói csoportot kívánják megcélózni. Ezen cégek általában nem elkötelezettek, csak azért próbálnak megfelelni a tudatos vásárlók elvárásainak is, hogy ezáltal forgalmukat és nyereségüket növelhessék. Mindazonáltal az biztos, hogy még az ún. „környezetbarát termék” is jobb annál, ami ilyen jelzővel még csak nem is közelíthető.

A magyar vállalatok nagy része tehát az első, második és a negyedik kategóriába tartozik. Itt azonban fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy az előbbi megállapítás a jelenlegi helyzetet jellemzi, az viszont, hogy mi melyik típust tesszük sikeressé hazánkban tudatos vásárlói döntéseinken keresztül, csak rajtunk múlik.

CSR nemzetközi viszonylatban és lehetőségei Magyarországon

Ami a nemzetközi trendet illeti, a fejlett nyugat – ahogy a közhelynek számító kifejezést még mindig használjuk – sokkal előbbre jár a vállalatok társadalmi felelősségének elismerése területén, ahogy ezt tanulmányomban már említettem is. Mivel jó példa áll előttünk elég, nem nehéz ezekből néhány olyat kiválasztani, ami Magyarország számára is követendő lehet a jövőben.

A világ különböző pontjain a CSR mára valóságos mozgalommá nőtte ki magát. Mi sem bizonyítja jobban ennek jelentőségét, mint az, hogy Nagy Britanniában külön CSR Minisztérium foglalkozik a vállalatok társadalmi felelősségvállalásával, vagy annak az ASHOKA nevű alapítványnak a működése, amit Amerikában alapítottak azzal a céllal, hogy fiatal „társadalmi vállalkozókat” támogasson. Olyanokat, akik nem az üzleti világban, hanem a mindennapi társadalmi életben alkotnak valami fontosat, és teszik ezáltal könnyebbé, szebbé életünket vagy éppen tisztábbá, sőt fenntarthatóbbá környezetünket.

A brit példára visszatérve fontosnak tartom kiemelni, hogy a szigetországban már több évtizedes múltra tekint vissza a vállalatok társadalmi felelősségvállalása, a minisztériumot is immár 5 éve alapították ezen tevékenység angliai koordinálására és támogatására. Nagy Britanniában több olyan rangsor is létezik, amely a vállalatokat társadalmi felelősségük alapján érté-

keli.⁸ Ezen a mutatószámok segítségével az egyes cégek ilyen irányú tevékenysége mérhetővé és összehasonlíthatóvá válik, aminek azért is van nagy jelentősége, mert befektetőik egyre nagyobb hányada veszi figyelembe a CSR tevékenységet.

Magyarországon a vállalatok társadalmi szerepének megfogalmazása és a CSR maga még széles körben nem ismert fogalom, mégis várható, hogy a közel jövőben a vállalatoknak ilyen irányú, a tudatos vásárlót jellemző elvárásoknak kell majd megfelelniük.

Nemrégiben (2005, február) hazánkban járt az Európai Unió volt magyarországi nagykövete a brit Michael Lake, aki azzal a céllal érkezett hazánkba, hogy a CSR-t Magyarországon is népszerűsítse. A volt nagykövet elmondta, hogy a CSR megismertetését és elfogadtatását olyan brit háttérű vállalatok is támogatják Magyarországon, mint a British Airways, a Capital Communications, a Hotel Intercontinental, a Provident Pénzügyi Rt., a Hotel Taverna, a Tesco és a Vodafone. Az említett cégek mellett pedig olyan szervezetek is segítségüket ígérik, mint a Brit Nagykövetség, a Brit Kereskedelmi Kamara, vagy a CEU Business School.

A Szonda Ipsos 2002-ben készült felméréséből kiderül, hogy hazánkban igény van a vállalatok ilyen témájú kommunikációjára, és arra is, hogy a közvélemény többet vár el a gazdaság szereplőitől, mint a profittermelést, az adófizetést és a munkahelyteremtést. Mi az a több? A megkérdezettek nagy hangsúlyt helyeztek arra, hogy a multinacionális vállalatoknak példát kell mutatniuk, illetve arra is, hogy az elkötelezettség önmagában nem elég, konkrét kezdeményezésekkel kell a fogyasztókat megnyerniük. A nagy többség kevésbé bízik meg a vállalatoktól származó információkban, sokkal inkább független (civil, kormányzati, vagy külföldi) szakemberek véleményét szeretnék megismerni. Véleményem szerint ez is egy jele annak, hogy hazánkban nincs meg a vállalatokkal szembeni bizalom, ezért lenne nagyon fontos, hogy nálunk is megvalósulhasson átláthatóság és a beszámoltathatóság, ami ezen a helyzeten javítani tudna. Addig ugyanis a vállalatok által kiadott etikai, társadalmi és környezeti jelentések sem tudják betölteni a szerepüket, amíg az abban foglaltakat a közvélemény kétségbe vonja. A magyar közvélemény mindazonáltal készen áll a vállalatok társadalmi felelősségének értékelésére, és többé-kevésbé kialakult elvárásokkal fordul a vállalatok felé.

Ami hazánkban további problémát jelent az az, hogy a gazdasági társaságok 99,9%-a – szinte az összes működő vállalkozás – a kis- és középvállal-

⁸ Az *FTSE4 Good Indices* és a *Community Corporate Responsibility Index*.

⁹ Pongorné dr. Csákvári Marianna az Eszterházy Károly Főiskolán 2005. április 27-én a kis- és középvállalkozások helyzetéről tartott előadása alapján.

kozások körébe tartozik, akiknek anyagi és egyéb lehetőségeik is korlátozottak, így az ő felelős működésük megvalósítása jóval nehezebb, mint a nagyvállalatok esetében. A „hajó azonban még nem ment el...”, reális cél lehet, hogy a nagy multinacionális vállalatok mellett a kisebbek is a felelős vállalatok közé lépjenek, hiszen abban, hogy a profitot felelősségteljes úton kell megteremteni kis- és nagyvállalatok egyaránt egyetértenek

Irodalomjegyzék

- Baranyi Árpád: Gazdasági és erkölcsi megfontolások a vállalati környezetvédelemben, avagy a szennyezésmegelőzés módszerének etikai vetületei, KOVÁSZ III. évfolyam, 1-2. szám 1999.
- Béres István – Horányi Özséb: Társadalmi kommunikáció, Osiris, Budapest 1999.
- Communication from the Commission concerning Corporate Social Responsibility: A business contribution to Sustainable Development, Brussels 2002. July
- Európai Bizottság – Környezetvédelmi Főigazgatóság: A helyi fenntarthatóság körvonalai: európai közös mutatók, Módszertani áttekintés, 2000.
- Forgó Sándor: Kommunikációelmélet – üzleti kommunikáció, EKF Líceum Kiadó, Eger 2001.
- Kerekes Sándor – Szilávik János: A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1996
- Kun Attila: A vállalati szociális elkötelezettség tematizálásának alapvonalai az Európai Unió-ban, ELTA Jogelméleti Szemle 2004./1.szám.
- Office for Official Publications of the European Communities: Promoting a European framework for corporate social responsibility – Green Paper, 2001.
- Pataki György: A vállalatok „zöldülése” minta tanulási folyamat, KOVÁSZ III. évfolyam, 1-2. szám 1999.
- Pataki György – Radácsi László: Alternatív kapitalisták – gazdálkodás az érintettek jólétéért, Új Mandátum Kiadó, Szentendre 2000.
- Simonyi Ágnes: Tájékoztató a vállalkozások társadalmi felelősségéről, Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium, Budapest 2005. április
- Simonyi Ágnes: Jóléti politika a munkahelyeken és a munkaadók társadalmi felelőssége, Esély, 2004/1. Tanulmányok
- Szilávik János: Fenntartható környezet- és erőforrás-gazdálkodás, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest 2005.
- Tóth Gergely: Vállalatok környezeti érdemrendje – a vállalati fenntarthatóság minősítéséről és ennek nehézségeiről, KOVÁSZ VII. évfolyam 1-2. szám, 2003.

Business Ethics: www.business-ethics.com

Capital Communications: www.capital.hu

Corporate Citizen Group: www.corporatecitizengroup.com

CSR Europe: www.csreurope.org

Greenpeace Magyarország: www.greenpeace.hu

International Labour Organization: www.ilo.hu

Környezettudományi Központ: www.ktk-ces.hu

Magyarország: www.magyarorszag.hu

Menedzsment Fórum: www.mfor.hu/cikkek

Ökológiai Intézet a Fenntartható Fejlődésért Alapítvány: www.econlist.hu/okoll

Piac és Profit: www.piacesprofit.hu

Találjuk ki Közép-Európát?: www.talaljuk-ki.hu

Tudatos vásárló: www.tudatosvasarlo.hu

Zöld iránytű: www.greenfo.hu

DANKÓ NÓRA

Helyi Fenntarthatósági Programok (LA21) előnyei Európában és lehetőségei az Egri-Bükkalján

A helyi fenntarthatósági programokat az 1992-ben, Rio de Janeiróban elfogadott **Agenda21 dokumentumból** vezetjük le. Az ENSZ 178 tagállama Rióban – válaszul korunk globális társadalmi, gazdasági és környezeti problémáira – fenntartható fejlődést határozott el, s az *Agenda21* programban gyűjtötte csokorba azokat a feladatokat, amelyek elvégzése elkerülhetetlen az emberiség hosszútávú fennmaradása érdekében.

Alapelvei a következők:

- közös szerepvállalás a jövő alakításában;
- a gazdasági és társadalmi fejlődés együttes megvalósulása;
- a Föld ökológiai egyensúlyának megóvása.

A dokumentum (és az azóta eltelt idő gyakorlati tapasztalata) szerint a *fenntartható fejlődés sikeréhez* nem csak az Agenda21-et kézjegyükkel ellátó kormányzatok elkötelezettsége, és központi programjai szükségesek. A globális problémákra mindenütt, így helyi szinten is választ kell találni, sőt a siker záloga a közös jövő érdekében alulról jövő kezdeményezésekben és az egyéni felelősségvállalás növekedésében rejlik.

Ezért született meg a **Local Agenda21** (LA21), mint az Agenda21 elveinek helyi megvalósítási eszköze. Ez tulajdonképpen egy új közösségi politika, amely integrált rendszerbe foglalja a helyi, fenntartható szemléletű programokat – úgy, hogy azok egy közösen megálmodott jövő felé mozdítsák az adott település életét. Európában az elmúlt évtizedben több mint hatezer közösség, településcsoport ismerte fel a riói dokumentum üzenetét és kezdett hozzá a fenntarthatóság elvének helyi megvalósításához. Mára rengeteg tapasztalat halmozódott fel a témában.

Tanulmányomban a Local Agenda21 folyamatok lépéseinek részletes bemutatása helyett annak csak „**Megvalósítási szakaszára**”¹ (1. ábra) koncentrálok. Célom annak szemléltetése, hogy milyen kézzelfogható előnyök, megoldások születhetnek, amennyiben a települések és kistérségek a fenntarthatóság útjára lépnek.

¹ SZLÁVIK JÁNOS, TURCHANYI GYULA (2002.) p7

Az LA21 folyamatok során egy közös jövőkép kialakítása, a célok definiálása és a célokhoz vezető utak felvázolása után, azaz az előrelátó szemlélet kialakítását követően kezdődik meg a célok megvalósítása. Ez **konkrét programok** beindításával és fenntartásával, az ehhez szükséges partnerkapcsolatok kiépítésével, és a folyamat nyomon követésével történik.

Az LA21 programok változatos kérdéseket dolgoznak fel Európa-szerte, de az eredeti Agenda21 témákhoz mind visszavezethetők. Én is az eredeti témák szerint csoportosítom kiválasztott példáimat, bár- komplex szemléletmódjuknak köszönhetően – nem mindig egyszerűen besorolhatók, hiszen a fenntarthatósági projektek legtöbbször az Agenda 21 több céljának beépítésére is törekednek, ahogy erre a későbbiekben is kitérek.

1. ábra: LA21: „D” Megvalósítás szakasz

PARTNERKAPCSOLATOK ÉPÍTÉSE ÉS PROGRAMOK – AZ AGENDA21 TÉMÁIBAN:²

I. KÖZÖS SZEREPVÁLLALÁS A JÖVŐ ALAKÍTÁSÁBAN,

II. GAZDASÁGI ÉS TÁRSADALMI FEJLŐDÉS,

III. A FÖLD ÖKOLÓGIAI EGYENSÚLYA.

ADATGYŰJTÉS: A FOLYÓ TEVÉKENYSÉGEKRŐL, VALAMINT A BEKÖVETKEZETT VÁLTOZÁSOKRÓL.

I. A jövő alakításában való közös szerepvállalás, mint Agenda21 cél az alábbi csoportokat célozza meg³:

- világméretű mozgalom a nőkért, a fenntartható és egyenlő fejlődésért;
- gyermekek és fiatalok a fenntartható fejlődésért;
- a bennszülött népek és közösségeik szerepének felismerése és erősítése;
- a nem kormányzati szervezetek szerepének erősítése: társak a fenntartható fejlődésben;
- a helyi hatóságok kezdeményezése az Agenda 21 támogatására;
- a dolgozók és szakszervezeteik szerepének erősítése;
- az üzleti élet és az ipar szerepének erősítése;
- tudományos és műszaki közösség;
- a gazdálkodók szerepének erősítése.

Ezek közül két (fent aláhúzással jelzett) témára mutatok be példát az európai gyakorlatból.

² Az Agenda21 négy részéből hármat értékelek témaként, a megvalósítás eszközeit boncolgató IV. rész elveit a fenntart-hatósági projektek sajátágaiként építem be.

³ Agenda21 III. Rész (24-32. pontok): **NAGYOBB CSOPORTOK SZEREPENEK MEGERŐSÍTÉSE** Forrás: KTM, Föld Napja Alapítvány (1993.)

1. A fenntartható fejlődés szemléletének meghonosítása a gyermekek és fiatalok körében alapvető fontosságú. A most megálmodott jövőképek és a fokozatosan kivitelezésre kerülő projektek végső soron az ő jövőjüket határozzák meg.

A németországi Chiemsee – tíz part menti települése által indított – kistérségi agenda (**Chiemsee Agenda**) résztvevői a *fiatalok bevonására* kezdtektől odafigyelnek. A Chiemsee Agenda jelképének, logójának tervezését a kistérség iskolásaira bízták, egy **logo-tervezési verseny** keretében. Ebben az akcióban a fenntarthatóság gyakorlatának több aspektusa is felismerhető. A helyi Agenda folyamatot koordináló szervezet ezzel demonstrálta a helyi ifjúság kreativitásába vetett bizalmát, hiszen nem mellékes, hogy milyen a Chiemsee Agenda hivatalos dokumentumain, levelezésén megjelenő arculat. A gyerekek önálló alkotás során, s nem tanári sugallatra gondoltak bele abba, hogy a tó körüli települések mostantól közös jövőt terveznek.

A verseny a gyerekek teljesítményének elismerésével, nagyszabású ünnepeléssel végződött, amely a közösségi célok fontosságának hatékony tudatosító eszköze. Egyúttal nemcsak az ifjú generáció, de szüleik, és – a lelkes sajtóbeszámolók révén – a szélesebb közösség is tudomást szerzett az újonnan indult közös kistérségi kezdeményezésről.⁴

Sajátosságok:

- a helyi erőforrások felismerése és hasznosítása;
- a Közösség erősítése;
- a fenntarthatóság gondolatának népszerűsítése helyben.

2. A *lakosság kreatív rétegének bevonása* a jövő közös tervezésbe a helyi fenntarthatósági programok egyik alapvető sikertényezője. Ez messze nem csak lakossági fórumok megszervezéséből állhat. Chieming-ben (a Chiemsee Agenda egy tagtelepülésén) például egy **fényképkiallítás** szolgált tervezés-megalapozó eszközként.

A főutca rendezését megelőzően felkérték a helyieket, hogy készítsenek fényképfelvételeket a főutcán, a *javítható látványelemekről*, vagyis főutcájuk kevéssé szép pontjairól. A kiállítás szervezését az önkormányzat az egyik közeli településen működő fényképész-klubbal közösen valósította meg.

Az elkészült képeket egy kiállításon mindenki megtekinthette, a szépíthető pontok rendezését az önkormányzat beemelte a készülő tervekbe, illetve egy útmutató-kiadványt is összeállított a lakosságnak.

Egy ilyen kiállítás különbözőképpen szólítja meg, és mozgósíthatja a lakosságot. Néhányan valószínűleg kapva kaptak azt alkalmon, hogy megörökítsenek néhány olyan felháborító dolgot, ami évek óta szúrta a szemüket;

⁴ Forrás: www.chiemseeagenda.de

mások talán a felhívás nyomán kezdték nyitott szemmel járni mindennapi megszokott útvonalait. Bizonyára voltak olyanok is, akik a kiállításon szembesültek saját lakóhelyük problémáival, és azzal, hogy apró dolgok mennyit számíthatnak a lakókörnyezet képében. Lényeges elem tehát, hogy a végső terv és az útmutató a helyiek véleményét tükrözi, amely egy pozitív szemléletváltás első lépéseként értékelhető.⁵

Sajátosságok:

- a helyi problémák iránti érdeklődés és felelősségtudat felkeltése;
- a helyiek kreativitásának mozgósítása egy közös cél érdekében;
- a lakosság javaslatainak beépítése a tervezésbe.

II. Agenda21 cél: gazdasági és társadalmi fejlődés⁶

- Nemzetközi együttműködés a fenntartható fejlődés elérésének felgyorsításáért a fejlődő országokban.
- Küzdelem a szegénység ellen.
- A fogyasztási modellek megváltoztatása.
- Demográfiai dinamizmusok és a fenntarthatóság.
- Az emberi egészség védelme és javítása.
- A fenntartható településfejlesztés előmozdítása.
- A környezet és fejlődés integrálása a döntéshozatalba.

Ehhez a témához Európában főként a helyi gazdaság élénkítését célzó fenntarthatósági projektek kapcsolódtak eddig. Ezek a fent említett célok közül általában többet is magukba foglalnak. Megvalósításuk nyomán gyakran ismerhető fel a fogyasztói magatartás változása, a gazdasági szervezetek társadalmi felelősségvállalásának növekedése. Bemutatott példám a fenntartható fogyasztás modelljét ülteti át a gyakorlatba.

3. A fejlett országok fogyasztás-orientált magatartási formáit számos jelenség támogatja. A *fenntartható fogyasztás* gyakorlására (olyan vásárlói magatartás amely az életminőséget javító, környezetbarát, hosszú élettartamú, felelősségteljes helyi gyártó termékeket, szolgáltatásait részesíti előnyben a többi termékkel szemben), még az arra elvben nyitott polgárok számára sem mindig nyílik lehetőség. Gyakoriak ugyanis a „nem kapható helyben”, vagy a „vennék egészségeset, de nincsen” és a „miért kell nekem más földrész gyümölcsét venni, mikor ugyanez itthon is megterem” helyzetek a mindennapi vásárlási döntéseknél.

⁵ Forrás: www.chiemseeagenda.de

⁶ Agenda21 I. Rész (2-8. pont): **TÁRSADALMI ÉS GAZDASÁGI DIMENZIÓK** Forrás: KTM, Föld Napja Alapítvány (1993.)

Ezen igyekeznek változtatni az osztrák Steinbach-ban a „**Nah und Frisch Lebens-mittelpunkt**” áruház működtetésével. Egy a településközpontban álló, leromlott vendéglőt alakítottak át és egészítették ki parkoló-színttel, hogy a lakosság helyben, kényelmesen intézhesse mindennapi bevásárlásait. Az önkormányzat és egy áruházlánc megállapodása alapján a kínálat jelentős részét a helyi gazdálkodók és iparosok termékei teszik ki.

A *helyben, helyit* elvnek köszönhetően a lakosság hosszú bevásárló-utakat spórol meg, a településközpont pedig újra a mindennapok fontos színtere lett. A kereskedő komoly törzsvásárlói kört épített ki. A vásárlóerő nagyobb része marad a településen, a gazdálkodók termékeinek egy részét helyben értékesítik. A termelők és a fogyasztók között újból megélné a utóbbi évtizedekben elsorvadni látszó kapcsolat, amely a kölcsönös felelősségtudatot és a termékek iránti bizalmat erősíti.⁷

Sajátosságok:

- az önkormányzat, a termelők és a kereskedők együttműködése;
- a városközpont felélesztése integrált szemléletmóddal;
- a fenntartható fogyasztói magatartás erősítése;
- életszínvonal-javulás;
- a helyi gazdasági vérkeringés fejlesztése.

III. Agenda21 cél: a Föld ökológiai egyensúlya⁸

- A légkör védelme.
- A földi erőforrások tervezése és kezelése integrált megközelítésben.
- Küzdelem az erdőpusztulás ellen.
- Érzékeny ökoszisztémák kezelése: küzdelem az elsivatagosodás és a szárazság ellen.
- Érzékeny ökoszisztémák kezelése: fenntartható fejlődés a hegyekben.
- A fenntartható mezőgazdaság és a vidéki területfejlesztés elősegítése.
- A biológiai sokféleség megőrzése.
- A biotechnológia környezetbarát kezelése.
- Az óceánok, valamennyi tenger (beleértve a beltengereket és a félig zárt tengereket is) valamint a tengerparti területek és élő erőforrásainak védelme, ésszerű használata és fejlesztése.
- Édesvízi erőforrások minőségének és ellátásának védelme; vízi erőforrások fejlesztésének, gazdálkodásának és felhasználásának integrált megközelítése.
- Mérgező vegyi anyagok környezetkímélő kezelése, mérgező és veszélyes anyagok illegális nemzetközi kereskedelmének megakadályozása.

⁷ Bővebben lásd: www.steinbachsteyr.at

⁸ Agenda21 II. Rész (9-22. pont): **AZ ERŐFORRÁSOK MEGŐRZÉSE ÉS KEZELÉSE A FEJLŐDÉS ÉRDEKÉBEN** Forrás: KTM, Föld Napja Alapítvány (1993.)

- Veszélyes hulladékok környezetkímélő kezelése és illegális nemzetközi kereskedelmének megakadályozása.
- Szilárd hulladékok környezetkímélő kezelése és a szennyvizek kérdése.
- Radioaktív hulladékok biztonságos és környezet- kímélő kezelése.

Az elmúlt évtizedben az európai LA21 folyamatok gyakorlatában a *Föld ökológiai egyensúlyának megóvása* témakörhöz kapcsolódott a legtöbb projekt. Ennek oka részben az, hogy legegyszerűbb a helyi lakosság környezettudatos rétegének mozgósítása. Ezek az emberek elsősorban a környezettel kapcsolatos projektek megvalósítását tartják fontosnak, mint például a helyben élő veszélyeztetett fajok védelme, vagy a hulladékkezelés megoldása.

Szélesebb aspektusban vizsgálva azonban a környezeti problémákat, a folyamat résztvevői fokozatosan rájönnek, hogy céljaik hatékonyabban érhetőek el, amennyiben megoldásuk során a társadalmi és gazdasági mozgatórugókat is figyelembe veszik.

Mindkét ökológiai témához sorolt példám integrált szemléletmóddal került kidolgozásra. Az egyiket a fenntartható vidékfejlesztés gyakorlatából, a másikat – egy kevésbé kézzelfogható problémakörre, – a légkör védelmére hozom.

4. A steinbach-i példához hasonlóan a regionális gazdasági vérkeringés erősödése érhető tetten a Kreuterhexen projekt hozadékaként is, itt azonban még hangúlyosabb környezeti vonatkozással.

Az osztrák Obersteiermark Judenburg – Murau térségében nagy hagyománya van a régió növényeiből, gyógyfüveiből, fáiból előállított gyógykészítményeknek. A tevékenység az utóbbi időben hanyatlásnak indult, ezért a gyógynövény-feldolgozó kisiparosok összefogtak, „**Murtaler Kräuterkessel**” néven közös termékcsaládot hoztak létre.

A márka termékkörét a fenntarthatóság kritériumai alapján válogatták össze korábbi termékeikből. A gyógynövényeket, mint megújuló erőforrást szigorúan a megújulási képesség figyelembevételével gyűjtik. Regionális identitású termékeikkel elsősorban a térségben dinamikusan fejlődő, exkluzív wellness-piacot célozzák meg. Ennek érdekében kutató és tanácsadó szervezetekkel együttműködve átfogó minőségmenedzsment rendszert építettek ki. A termékek receptúrái ötvözik az ősi tudást és a mai kor megváltozott igényeit és leleményit.

Egy olyan jövedelemteremtés alapjait teremtték meg közösen, amely az előállításon és értékesítésen túl a tudás és a tapasztalatok közvetítésén nyugszik. Tanfolyamokat, túrákat, workshopokat szerveznek, amelyeken a többi helybéli is megismerheti a régió gyógynövényeit, felhasználásuk módját, és a velük való környezettudatos gazdálkodás jelentőségét. A lakosság helyi

identitásának erősödése legalább olyan fontos hozadék, mint a turisztikai programkínálat bővülése a tanfolyamok által.⁹

Sajátosságok:

- a kistérség termelőinek összefogása;
- a helyi természeti erőforrások fenntartható hasznosítása;
- az ősi tudás megőrzése és továbbadása;
- együttműködés kutatóintézetekkel;
- új perspektívák helyben;
- a helyi gazdasági-vérkeringés fejlesztése.

5. *A föld atmoszférájának védelme* számos ország LA21 gyakorlatában mellőzött téma, mert általános vélemény, hogy a helyi, lakossági szint hozzájárulása az éghajlatvédelemhez és az üvegházgázok kibocsátásának csökkentéséhez csak elenyésző lehet. Németországban azonban számos projekt működik ebben a témában is, melyek közül a **Fifty-Fifty Projekt** külön említést érdemel.

A települések költségvetésének mindenütt tetemes részét teszi ki a helyi oktatás fenntartása. Nehezen találni olyan kiadási tételt, amelyből úgy lehet jelentősen lefaragni, hogy az egyaránt váljék az iskola és az intézmény fenntartó elégedettségére is. A Fifty-Fifty Projekt az iskolák és fenntartók közötti energiatakarékossági megállapodáson alapszik. A tanárok és diákok által közösen kidolgozott egyszerű programok nyomán megtakarított áram-, víz-, és fűtési költségek fele a fenntartónál marad, másik fele pedig az iskolát illeti, szabad felhasználásra. A programhoz kapcsolódó ötletbörzétet, és megvalósítást sok helyen beépítik a képzésbe, legyen szó népszerűsítő poszterkiállítás vagy színielőadás összeállításáról, illetve a potenciális takarékosági célpontok közös feltérképezéséről.

A Chiemsee Agenda keretében a lakosságból szerveződött regionális „Energia munkacsoport” foglalkozik a Fifty-Fifty Projekt népszerűsítésével. A kistérség iskoláit információkkal látja el, módszertani segítségnyújtással (pl. az indulóértékek kiszámításával, szerződés-előkészítéssel) támogatja az érdeklődőket. Kedvcsináló rendezvényeket szervez az iskolákban, és fórumot teremt arra, hogy a programhoz csatlakozó iskolák tapasztalataikat, újabb és újabb ötleteiket folyamatosan megoszthassák egymással. A tapasztalatcserék és a gyerekek-tanárok-takarítók-gondnokok együttműködése a közös cél érdekében, jelenti a siker zálogát. A gyerekek a fenntartható erőforrás-gazdálkodást nem könyvből tanulják meg, hanem saját jobbítóötleteik, apró magatartás-változtatásaik hatásának megtapasztalásával. A fenntartó pedig látva az energiatakarékosságban rejlő gazdasági lehetősége-

⁹ Bővebben lásd: WWW.KRAEUTERHEXEN.NET

ket, néhány év múlva talán nagyobb beruházást igénylő korszerűsítésekre is törekedni fog iskolájában.¹⁰

Sajátosságok:

- a kreativitás elismerése;
- a fiatal generáció környezettudatának erősítése;
- a fenntarthatóság elvének integrálása az iskolába és a mindennapokba;
- összefogás a közös cél érdekében a fenntartóval.

LA21 általános előnyei Európában

A helyi fenntarthatósági programok nagyon különbözőek Európa-szerte. Minden országban, de minden térségben is mások a körülmények, a hagyományok, ezért mindenhol kicsit mást jelent a fenntartható jövő a közösségek számára. Különböznek tehát a hosszútávú célok, így az odavezető utak is.

Azonban függetlenül attól, hogy milyen útvonalon indult el a fenntarthatóság felé egy-egy európai közösség vagy kistérség, az LA21-et tekintve a következő előnyökről számolnak be néhány év után:

- javítja a regionális gazdasági vérkeringést, új munkalehetőségeket teremthet helyben;
- szerepe van abban, hogy a természeti erőforrásainkat hosszútávon biztosítsuk, a környezet állapotán javítsunk;
- a lehetőségek feltárására és a helyben meglévő tudás mozgósítására serkent;
- erősíti a társadalmi összetartást, az egyéni felelősségtudatot;
- új kapcsolati kultúrát alakít ki a politikai-adminisztrációs rendszer és a lakosság között;
- az LA21 segítségével a fenntarthatóság elve a mindennapi gondolkodásban, döntésekben és cselekvésben konkrét formát ölt.¹¹

LA21 lehetőségei az Egri-Bükkalján

A felvázolt néhány – elsősre talán túl egyszerűnek tűnő – példa összeválogatásakor arra törekedtem, hogy azok a *fenntarthatóság elvének gyakorlati megvalósíthatóságát* szemléltetessék a hallgatóság előtt. A bemutatott példák közül kiderül, hogy a helyi problémák nagy részét *helyben, összefogással, meg lehet oldani*.

Nem kész „recepteket” hoztam az Egri-Bükkalja problémáira és kérdéseire, azokat majd nekünk kell megtalálnunk. A cél az volt, hogy meggyőzzem Önöket, megoldásokat a fenntarthatóság hármasszögén keresztül (gaz-

¹⁰ Forrás: www.chiemseeagenda.de, <http://www.hamburger-bildungsserver.de/welcome.phtml?unten=/klima/fifty-fifty/>

¹¹ Sophia Binder (2004), BMLFUW (2003), ICLEI (2002)

dasági, társadalmi és környezeti tényezők együttes vizsgálatával) kell keresni, s érdemes nekünk is a fenntarthatóság útjára lépni.

Meggyőződésem, hogy a fenntarthatóság szemléletmódja itthon is *integrálható* a települési politikába, közösségeink életébe. Az Egri-Bükkalján nagy lehetőségek vannak a helyi értékekre alapozó jövő megvalósításában. Ehhez, ahogy láttuk, *bátorságra* van szükség, hogy a feladatokkal szembe merjünk nézni; *bizalomra*, hogy belássuk: együtt többre megyünk; jó *ötletekre*, melyek a helyi adottságokra építenek, valamint *következetességre* a közösen felismert célok hatékony megvalósítása terén.

Az LA21-ben összefüggő egészt alkotnak, és gyakorlati értelemmel telnek meg az oly sokat hangoztatott demokratikus elvek, mint a nyilvánosság, az önkormányzat nyitottsága, a lakosság aktív bevonása a tervezésbe és a – párbeszéd, rugalmasság, konfliktusok kezelésén keresztül megvalósuló – folyamatos tanulás. Bámulatos sikerek érhetők el ott, ahol az emberek nyitottak a másutt (akár a szomszéd faluban) elért eredmények megismerésére, és ahol ezek használatát *megfontolják*. Annak érdekében azonban, hogy a fellelhető számtalan érdekes példából ki-ki a számára megfelelőkből tanuljon el technikákat, minden közösségnek tudnia kell, hogy *hová is tart*. Ezt az útkeresést szolgálja LA21 folyamatok során a fenntarthatósági programterv (*LA21 stratégiai akcióterv*) elkészítése. Egy ilyen programterv közös megalkotását és konszenzusos elfogadását követően a közösség döntéshozói számára nem fog nehézséget okozni az egyes beruházásokról, pályázatokról, támogatási rendszerekről, szabályozásról a lakosság számára elfogadható, hosszú távú döntéseket hozni.

Hogyan tovább?

Azok számára, akik szívesen elmélyednének a témában – a fenntarthatóság globális felelősségtudatának köszönhetően – az Interneten rengeteg információ, szakmai anyag, ötlet-adatbázis elérhető. Javasolom például a „*Steinbach útja*” című osztrák kiadvány tanulmányozását, (amelynek tapasztalataiból én is merítettem előadásomban a fenntartható fogyasztás kérdése kapcsán).¹²

Amennyiben valamely egri-bükkaljai közösség, vagy a kistérség úgy érzi, hogy törekvéseitől, szemléletétől nem idegen mindaz, amiről itt ma beszélünk, annak feltétlenül érdemes mihamarabb elindulni a fenntarthatóság útján. Én ehhez felajánlom szakmai segítségemet.

¹² Letölthető PDF formátumban az Internetről németül és magyarul is, lásd az irodalomjegyzékben (megjegyzés: a magyar fordítás *fenntarthatóság* helyett hibásan *folyamatosság* kifejezést használ).

Irodalomjegyzék

Andrea Grabher, Michael Narodoslawsky, Hans Ecker, Helmut Retzl: *Leitfaden zur Umsetzung der Lokale Agenda 21 in Österreich* Wien, BMUJF Abteilung Verkehr, Mobilität und Lärm, kézirat 1998. május

BMLFUW: *Gemeinsame Erklärung zur Lokalen Agenda 21 in Österreich* (Beschluss Landeskonzferenz am 9.10.03. Schruns/Montafon) Wien, BM für Land- und Forstwirtschaft Umwelt und Wasserwirtschaft 2003. 14 p.

Günther Humer, Ing. Karl Sieghartsleitner: *(Der Steinbacher Weg) Steinbach útja* Steinbach an der Steyr Öö. Verein für Entwicklungsförderung, illetve Oszt-rák Mezögazdasági Erdögazdálkodási Környezetvédelmi és Vízgazdálkodási Minisztérium (BMLFUW) Wien, 2002. II. kiadás. (A magyar fordítás megjelenése: 2004. Fordító: Tóth Tímea). Letölthető az internetről:

magyarul:

http://gpool.lfrz.at/gpoollexport/media/file/Steinbacher_Weg_ungarisch.pdf
németül: http://gpool.lfrz.at/gpoollexport/media/file/steinbacher_weg.pdf

Hacsi Tamás: *Az Egri-Bükkalja és környéke turisztikai tájrendezési terve* Budapest, 2001. Diplomaterv a SZIE Tájépítészeti, -védelmi és -fejlesztési Kar Tájtervezési és Területfejlesztési Tanszékén.

ICLEI: *Second Local Agenda 21 Survey Report* (Background Paper No. 15) (helynév nélkül), International Council for Local Environmental Initiatives 2002.
<http://www.iclei.org/ICLEI/la21.htm>

Pusztai Csaba: Fenntartható fejlődés helyi szinten: A Local Agenda 21 értékelése az első tíz évben In: Globális gazdasági versenyképesség Konferencia 2002. Eger, EK Főiskola Gazdaság és Társadalomtudományi Intézet 2003. p. 215–224.

Sophia Binder: *LA 21-Aktivitäten in Europa* (helynév nélkül), Amt der Steiermärkischen Landesregierung (Fachabteilung 19D Abfall- und Stoffflusswirtschaft), 2004. szeptember.

Georg Hermannsdorfer, Marlene Berger – Stöckl (Verfasser): *Ergebnisbericht zur Regionalen Agenda 21 der zehn Chiemseeufergemeinden* Rimsting, Abwasser und Umweltverband Chiemsee 08.11.2002.

http://www.chiemsecagenda.de/inhalt/agendainfo/ai_download/021107ergebnisbericht.pdf

Dr. Szilávik János, Prof. Dr. h.c. Turchanyi Gyula (témavezető): *Útmutató a Fenntartható Fejlődés Helyi Programja (LA21) elkészítéséhez* BME Környezetgazdaságtan Tanszék, („Önkormányzati tájékoztató” – különszám) Budapest, Belügyminisztérium, 2002.

Agenda21 dokumentum 28. fejezete angolul:

<http://www.un.org/esa/sustdev/documents/agenda21/english/agenda21chapter28.htm>

Feladatok a XXI. Századra *Az ENSZ 1992-es Rio de Janerio-i környezetvédelmi világtalálkozójának teljes dokumentuma* Budapest, KTM, Föld Napja Alapítvány, 1993. 435p (A fordítás egy része megtalálható <http://www.foek.hu/zsibongo/agenda21/agenda21.htm>)

Chiemsee Agenda honlapja: <http://www.chiemseeagenda.de>

Steinbach an der Steyr honlapja: <http://www.steinbachsteyr.at>

Kreuterhexen projekt honlapja: <http://www.kraeuterhexen.net>

A német Fifty-fifty projektról bővebben:

<http://www.hamburger-bildungsserver.de/welcome.phtml?unten=/klima/fifty-fifty/>

CSETE MÁRIA

Fenntarthatóság a Tisza-tó értékelésében

A fenntarthatóság, amely szemlélet-, gondolkodás-, élet-, termelési-, valamint fogyasztási mód felöleli az emberi létezés valamennyi dimenzióját, a természeti erőforrásokhoz való viszonyát, a gazdaságot és a társadalmat. A globális kihívások leküzdésében – mint például a globalizálódó gazdaság és piaci verseny, a globális felmelegedés, a szegénység és éhezés leküzdése –, a kutatási – innovációs folyamatok mellett a fenntarthatóság jelentheti a megoldást. Ezt megerősítik az ENSZ világrendezvényei Riótól – Johannesburgig, valamint az EU határozatai. Az eddigi jó szándékú próbálkozások globális szinten mozogtak, csekély eredménnyel. Ezért is indokolt a fenntarthatóság regionális és lokális – kistérségi, települési, vállalkozási – szintjein kezdeményezni a megoldást. Mivel fenntarthatóság egyre inkább az elvárások és cselekvések középpontjába kerül, várható, hogy csak azok a régiók, kistérségek, helyi szintek lehetnek eredményesek, versenyképesek melyek időben felismerték a fenntarthatóság érvényesítésének szükségességét, s ezáltal helyzeti előnyre tesznek szert. Ugyanis a fenntarthatóságot mellőző települések nem tudják megtartani lakosaikat, s a vidék nem képes megfelelő minőségű termékeket kibocsátani, s nem hosszabb távon felélik természeti erőforrásaikat. A régiók versenyességét sokban meghatározzák a régióon belüli vidéki térségek és települések helyzete, s fejlődése. Ezért a kutatások a fenntartható vidék és ennek lényegi elemére a fenntartható, vagyis élhető településre irányultak. A vizsgálatok erre a célra egy újszerű indikátor és mutatószámrendszert alkalmaztak, amely tükrözte a fenntarthatóság dimenzióit, az adott helyzetet, s megalapozza az alulról építkező települési és civil szervezeti önkormányzatok számára a fejlesztés lehetőségeit. A vizsgálatok hangsúlyozzák, hogy a fenntartható településekre-kistérségekre épülhet a régió versenyessége, s mindebben különösen fontos szerepe van a jelent és jövőt korlátozó „hiányok” felszámolásának.

Fenntarthatóság és versenyképesség

Az utóbbi évtizedekben mind a versenyképesség, mind a fenntarthatóság hangoztatása igen népszerűvé vált. A két fogalom különböző értelmezéseivel találkozhatunk tanulmányozásuk közben. Az Európai Unió két fő meghatá-

rozó stratégiai irányvonalában is meghatározó szerepet játszanak. A fenntartható fejlődés elve alapvetően a Brundtland Bizottság 1987-ben megjelent *Közös Jövőnk* (Our Common Future) jelentése óta vált széles körben ismertté. (13) Az EU *Amszterdami Szerződésében* a fenntarthatóság fogalmával kapcsolatban a következők találhatók: „... Az Unió kifejezett célja a gazdasági és társadalmi haladás előmozdítása, nem csupán a környezetvédelemre tekintettel, hanem a fenntartható fejlődés elvének figyelembevételével.” (18) Az Európai Unió értékelése szerint némi eredmény lokális szinten található. Magyarország, mint csatlakozott EU-tag számára, a fenntartható fejlődés megvalósítása 2004. május 1-től közösségi követelménnyé vált. Magyarországon, ahol természeti értékekben viszonylag gazdag a vidék (Lásd: Natura 2000 hálózat, védett területek, nemzeti parkok, jó minőségű termőföld) szerepe nem korlátozódik hazánkra, hanem európai figyelmet is érdemel, s ezért növekvő jelentőségűek a fenntarthatóság helyi, illetve kisregionális programjai, melyekben gyakran dilemmaként merül fel a fenntarthatóság és versenyképesség együttes érvényesítése. Továbbá az EU-s folyamatok alakulásában a Lisszaboni Stratégia az egyik fő iránymutató.

2000-ben *Lisszabonban* az Európai Tanács új stratégiai célt állított az Unió elé, mégpedig azt, hogy „az Uniónak a világ legversenyképesebb és legdinamikusabb tudásalapú gazdaságává kell válnia, amely képes a fenntartható gazdasági növekedésre, miközben több és jobb munkahelyet és erősebb társadalmi összetartást teremt”. (12) Az ET 2001 júniusában *Göteborgban* állapodott meg a *Fenntartható Fejlődés Stratégiáról*, s tulajdonképpen egy környezeti nézőponttal bővítették a foglalkoztatással, gazdasági reformmal és a társadalmi kohézióval foglalkozó lisszaboni folyamatot.

Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és az EU-tagállamok Gazdasági és Szociális Tanácsainak elnökei és főtitkárai 2004. novemberében tartották éves találkozójukat Luxemburgban. (2) Megerősítették a gazdasági – társadalmi – természeti környezet összetevők együttes, harmonikus és egyenlő alapon történő kezelésének fontosságát. A lisszaboni stratégia félidei felülvizsgálatából kiderül, hogy kiemelten kezelik az értékelésekben a minőségi szempontok, valamint az európai és nemzeti sajátosságok megjelenítésének igényét, melyek a nemzeti cselekvési tervekben is fontos szerepet játszanak. A lisszaboni folyamat megvalósításában fokozottan szükséges szem előtt tartani azt, hogy ez átfogó jellegű stratégia, melyben ágazatokon közötti megközelítés jelentheti a megoldást.

A fenntartható fejlődés tulajdonképpen egy hosszú távú jövőképet kínál az Európai Uniónak, s egyértelművé teszi a gazdaság – társadalom – természeti környezet együttes megoldásának szükségességét, amit az előzőekben említett lisszaboni stratégia félidei felülvizsgálata is megerősít. Annak han-

goztatása is központi elemmé vált, hogy a fenntarthatóság minden szintjén (globális, regionális, lokális) mindenkinek cselekednie kell.

A helyi szintű megvalósítás felé történő elmozdulás egyik lépése a regionális szemléletmód követése. Az EU gazdaságpolitikájában mindig szerepet játszott a regionális szemléletű gazdaságfejlesztés, melynek alapvető célja a régiók közötti együttműködés hasznosítása, illetve fejlettségi-szintbeni különbségek közelítése volt, melynek további erősödése várható. Az Európai Unió központi statisztikai szervezete (Eurostat) által még 1988-ban kidolgozott területi statisztikai rendszer (NUTS¹) alapján *hazánkban hét tervezési statisztikai régió* található, melyek a NUTS 2 szintnek feleltethetők meg. Ezekben regionális fejlesztési tanácsok és irodák működnek – mint a szükséges új szemléletmód képviselői –, amelyek mellett a megmaradt a hagyományos megyei szint és e mellett igazából nem tudtak megerősödni, valódi hasznos szerepet betölteni. Ebben a feladatok újszerűsége mellett szerepet játszott az is, hogy a legkülönbözőbb természeti-gazdasági, iparosodott-elmaradott stb. területek kerültek egy-egy régióba.

A *versenyképesség makro- és mikroszintű* tanulmányozását nem könnyíti a fogalom *többféle definiálása*. A fenntarthatósághoz kötődően, ha a versenyképesség különböző megfogalmazásait keressük, akkor az OECD és az EU által megfogalmazott definícióban (4) fenntartható bázisú foglalkoztatottsági szintről, illetve jövedelmekről esik szó. Az EU hatodik regionális jelentése alapján a versenyképesség egységes fogalma: „... a vállalatok, iparágak, régiók és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatási szint tartós létrehozása, miközben a nemzetközi, globális versenynek ki vannak téve.” (10) Másképpen: olyan gazdasági növekedés, amely magas foglalkoztatottság és jövedelem elérése mellett jön létre. Véleményünk szerint a meghatározásból hiányzik, mint alapvető kritérium a fenntarthatóság három dimenziója. *A fenntarthatóság ugyanis egy időben cél, a tartós versenyképesség alapfeltétele és egyben korlátozó tényező.*

A fenntarthatóság dimenzióihoz kötődően megállapítható, hogy a gazdasági tényezők esetében átfogó mutatószámok használatosak, míg a természeti tényezőket elsősorban különböző indikátorokkal, szakmai mutatókkal jellemzik, ami nehezíti értékelést. A társadalmi tényezők és a népesség minőségi jellemzőivel kapcsolatosan is hasonló a helyzet, bár ezen területeken részletes és jó minőségű statisztikai mutatók állnak általában rendelkezésre. A felhasznált adatok minősége és az alkalmazott számítási módszerek befolyásolják a regionális vizsgálatok lehetőségeit, amelyek a versenyképesség meghatározásában nélkülözhetetlenek. Napjainkra egyre nagyobb teret nyer

¹

Az Európai Unió egységes statisztikai rendszere a NUTS (Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques).

a mintavételes adatgyűjtési eljárás (14). A torzítás mértéke annál kisebb, minél jobban sikerül érvényesíteni a települési megfigyelés elvét. Ez utóbbi törekvéshez is jó alapot jelenthet a továbbiakban javasolt új mutatórendszer, amely a fenntarthatóság figyelembe vétele megfelel a modern kor kihívásainak amellet, hogy a versenyképességet megalapozó tényezőkre is fényt derít, mégpedig az egyes fejlesztési pontok, kitörési lehetőségek feltérképezése és feltételeik tartós megőrzése által.

A fenntartható vidék és a versenyképesség

A regionalizáció folyamatában – különösképpen hazánkban – számolni kell a vidéki térségek elrendeződésével, mert a vidéki térségek fejlettségi szintje és lehetőségei erőteljesen befolyásolhatja a regionális fejlesztést, a remélt versenyképességet. A vidéki életkörülmények romlása, pedig veszélyt jelenthet egy-egy régió, illetve az ország gazdaságára, vagy akár a nemzeti identitás fenntartására. Egyfajta jólét és tartós létbiztonság az alapja a vonzó vidéki életmódnak, életminőségnek, ami megfelel a helyi népességmegtartó képességre irányuló uniós törekvéseknek. Másképpen megfogalmazva, ha a vidék funkciói (gazdasági, termelési, ökológiai, társadalmi és kulturális) jelentősen sérülnek, akkor megrendülhetnek az adott régió, illetve az ország társadalmi-gazdasági alapjai. A lepusztult kultúrtájban csak akkor virágozhat az innováció, a fejlesztés, ha más tájról biztosítják az élelmiszert és az ivóvizet feltételezve, hogy a többé-kevésbé egészséges levegő rendelkezésre áll. (Lásd: Szilícium völgy) De a pusztuló természeti környezet előbb-utóbb ez esetben is lehetetlenné teszi az emberi megmaradást. Természetesen nemcsak a természeti környezet hat egy adott régió egészére, hanem kölcsönhatásban a fejlett régió többet áldozhat a vidék fenntartására. A józan belátás is elegendő ahhoz a felismeréshez, hogy *fejlődő, versenyképes régió nem létezhet fenntartható vidék nélkül, de ugyanakkor a fejlettebb régió segítheti az élhető vidék megmaradását, illetve megteremtését*. Ha az EU és Magyarország néhány adatát összehasonlítjuk a 90-es évek adatai alapján, akkor lényegi eltérés vidéki és vidékies térségek arányában tapasztalható, ami Magyarországon kereken 96%-ot tesz ki. (5)

A fenntartható vidék és település

Az ország, a régiók versenyképességének tartós javulásában, tehát Magyarországon sajátágosan fontos szerepet játszanak a vidéki területek és települések, melyet az EU átlaghoz képesti magas arány is alátámaszt. A fenntarthatósági kritériumainak érvényesítése mellett remélhető, hogy a vidék miközben többféle kedvező funkciót gyakorol a régió egészére, a régió

belüli és a régióból kibocsátott termékeivel, szolgáltatásaival jövedelmet, nyereséget is tud realizálni, s így *erősíti a régió versenyképességét*. Leegyszerűsítve az mondható, hogy az *a versenyképes termék*, ami eladható és az *a versenyképes vállalkozás*, amely tartósan képes a piacon megmaradni, sőt erősíti piaci pozícióit, s *versenyképes pedig az a település, amely élhető*. Mindez csak a fenntarthatósági kritériumokkal érhető el. A versenyképes termékekből, szolgáltatásokból, vállalkozásokból és településekből kirajzolódik a versenyképes régió képe. A versenyképesség tartalma természetesen változik, de ezen belül várhatóan a jövőben az lesz versenyképesebb tevékenység, vagy régió, ahol csökkentik és átalakítják fajlagos ráfordításait, minőségi termékeket nagyobb természeti erőforrás hatékonysággal képesek előállítani. Ez lehet a fenntartható vidékfejlesztés eredménye.

A fenntarthatóság gondolkodási-, élet- és gazdálkodási mód, az emberi-ség természeti környezethez, a természeti erőforrásokhoz való új minőségi viszony, amint ezt már a bevezetőben leszögeztük. A fenntartható vidék és település lényege jól megközelíthető, ha az előzőekhez még a magyarországi falusi településviszonyokat is figyelembe vesszük. Ezáltal eljuthatunk addig az egyszerűnek tűnő, de mély igazságokat magában rejtő megfogalmazáshoz, hogy az a vidék és település fenntartható, amelyben élni lehet. Az élhető vidéki település fogalmának értelmezése Csete L. – Láng I. (5) nyomán:

- az a vidéki település, ahol a település nyújtotta *életkörülmények* kedvezőek, örömmel, szívesen élnek ott az emberek;
- amikor a település *pénzügyi szempontból fenntartható*, vagyis likvid és stratégiai céljainak eléréséhez szükséges stabil, bármikor mobilizálható fedezettel is rendelkezik;
- az ott élők *jövedelmi viszonyai segítik* a vidéki életkörülmények minőségi változását, hozzájárulnak a városban élőkhez viszonyított lemaradás felszámolásának gyorsításához;
- a vidéki település földterületének művelési módja tekintetében, így a mezőgazdasági *termelésben a fenntarthatóság* érvényesül;
- a helyi lakosság *tudásszintje*, műveltsége megfelelően javul, emelkedik;
- a helyi lakosság egészségügyi, kulturális és információs igénye kielégíthető.

A vizsgált terület

A vizsgálat tárgya *a Tisza-tó melletti sajátos térség hat települését öleli fel*, melyek a Tisza folyásirányának megfelelően a jobb parton következők: Poroszló, Újlőrincfalva, Sarud, Tiszanána, Kisköre és Pély. Létezésük alapvető ellentmondása, hogy mind a hat település *halmozottan hátrányos helyzetű térségben helyezkedik el, de ugyanakkor kiemelt üdülőterületnek minő-*

sülnek. A Tisza-tó térségének sajátosságai közé tartozik továbbá, hogy ez a terület két tervezési-statisztikai régió négy megyéjére és öt kistérségére tagolódik.

1. ábra: A Tisza-tó régiók, megyék és kistérségek közé ékelődése

Forrás: MTRFH térképe alapján szerkesztve



A Tisza-tó az Észak-Magyarországi Régió és az Észak-Alföldi Régió találkozásánál, a két tervezési-statisztikai régió közé ékelődve helyezkedik el. (Lásd 1. ábra.) A régiók adottságai, felszíni viszonyai, gazdasági helyzete, életkörülményei és életnívója eltérőek, mind az országos átlaghoz, mind a jobb adottságú régiókhoz képest kedvezőtlenebbek. Ezek érezhetően tükröződnek a vizsgált Tisza-tó és környezete állapotában, valamint lehetőségeiben is. Mind az Észak-Magyarországi Régió, mind az Észak-Alföldi Régió mutatói elmaradnak az országostól, a 19 megye átlagától és kiváltképpen a Nyugat-Dunántúli Régiótól. A „nyugat-keleti lejtő” ugyan gyakran megjelenik a napilapokban is, de esetünkben a vizsgált térség útkereséséhez ez azért fontos, mert ebből a környezetből szükséges megtalálni a lehetséges kitörési pontokat. S, hogy ez nem olyan egyszerű, azt a két régió magas munkanélküliségi rátája, valamint az alacsony beruházásai jelzik.

A Tisza-tó helyzetét és kilátásait nemcsak a két régió közötti elhelyezkedése, hanem az is befolyásolja, hogy négy megye határai között oszlik meg a térség területe és népessége. (Lásd: 4. táblázat.). Látható, hogy a két megye

– Heves és Jász-Nagykun-Szolnok – meghatározó súlyt képvisel (területből kerekén 68%-ot, lakónépességből 72%-ot) a Tisza-tó és környezetéből. A hevesi oldalt jól egészíti ki a hegyes-dombos háttér, a történelmi emlékhelyek és az iskolaváros közelsége. A szolnoki-jászszági oldal, pedig élvezzi a Hortobágy közelségét, annak vonzerejét és a vízi világot kiegészítő karakterét.

A Tisza-tó a KSH 2002. évi statisztikaiban a 26 országos üdülőkörzet között ugyan a 8. helyen szerepel, de a terület fejlesztésében semmiképpen sem előnyös, hogy a Tisza-tó négy megye közé ékelődött, amely nehezíti a fejlődéshez szükséges magas szintű tervezést, pályázást, megvalósítást.

4. táblázat

Tisza-tó és környezetének megyék és régiók közötti arányai 2002.

Megnevezés	Terület	Lakónépesség
	megoszlása %	
Borsod-Abaúj-Zemplén megye	13, 3	7, 3
Heves megye	27, 0	21, 2
Észak-Magyarországi Régió két megyéje együttesen	40, 3	28, 5
Jász-Nagykun-Szolnok megye	40, 8	50, 0
Hajdú-Bihar megye	18, 9	21, 5
Észak-Alföldi Régió két megyéje együttesen	59, 7	71, 5

Forrás: KSH megyei statisztikai évkönyvek adatai alapján összeállítva.

Tisza-tó és környezetének helyzetében és kilátásaiban nemcsak két régió, és a négy megye játszik szerepet, hanem az érintett térség megosztottságát még tovább növeli az *érdekelt öt kistérség*. Északon a Mezőkövesdi, Füzesabonyi és Hevesi Kistérség, míg délen a Balmazújvárosi és Tiszafüredi Kistérség kapcsolódik a Tisza-tóhoz.

A kistérségek közötti arányokban – lásd 5. táblázat – nincsenek lényeges különbségek, melynek az a magyarázata, hogy a statisztikai kistérségek kialakításánál törekedtek a nagyjából azonos súlyú területek lehatárolására. Az azonban figyelmet érdemel, hogy az északi és déli kistérségek egymáshoz képesti arányai eltérő súlyokat jeleznek az északi kistérségek javára. Ez szerepet játszott abban, hogy a vizsgált települések itt helyezkednek el.

5. táblázat
Tisza-tó és környezetének kistérségei 2002.

Megnevezés	Terület	Lakónépesség
	megoszlása %	
Mezőkövesdi Kistérség	20, 7	24, 3
Füzesabonyi Kistérség	18, 0	19, 8
Hevesi Kistérség	18, 8	19, 1
Észak-Magyarországi Régió kistérségei	57, 5	63, 2
Balmazújvárosi Kistérség	19, 7	15, 7
Tiszafüredi Kistérség	22, 8	21, 1
Észak-Alföldi Régió kistérségei	42, 5	36, 8

Forrás: KSH megyei statisztikai évkönyvek adatai alapján összeállítva.

A régiók, megyék és kistérségek területi rendszerében közelítve a Tisza-tó és környezetéhez világosan érzékelhető, hogy nemcsak a körülmények differenciáltak, hanem a térségek Tisza-tó körüli súlya is igen eltérő. A sok területileg érdekelt egység között egyébként is félő, hogy „a sok baba közt elvész a gyerek”.

A fenntarthatósági igényeket kifejező mutatórendszer elvi körvonalazása

Az eddigi vizsgálatainkban a fenntarthatóság helyi érvényesítésének kérdésköre két megközelítésre támaszkodott: egyrészt az előbbiekben ismertetett *fenntartható vidék, település fogalmára* és ennek kifejezésére, másrészt a *Bellagio elvek* érvényesíthetőségére (17). A KSH 1999-től egy 19 mutatóból álló *komplex mérőszámot* alkalmaz a települések fejlettségének megítélésére (6) (15). Ezen értékelő és besoroló rendszert vizsgálva merült fel átalakításának, továbbfejlesztésének szükségessége, fenntarthatósági megfontolásokból. A fent említett kiindulási szempontoknak megfelelően formált minősítő kritériumrendszer – indikátorok és mutatószámok – a következőknek kellett, hogy megfeleljen:

- egyrészt, hogy a szempontrendszerben mindenképpen tükröződjenek a fenntarthatóság települési szintű lényegi ismérvei;
- másrészt, hogy a rendszer a települések fejlesztéséhez is támpontul szolgáljon;
- harmadrészt a rendelkezésre álló forrásokból produkálhatók legyenek;

- negyedrészt összehasonlíthatók legyenek más vizsgálatok indikátorai-val, mutatóival.

Ezek megvalósítása eredményeképpen olyan mutató- és indikátorrendszer kialakítására került sor, amely alkalmasnak bizonyult a települések fenntarthatósági helyzetének, állapotának megítélésére, az elmozdulás, jó esetben a fejlődés nyomon követésére, valamint a települések közötti összehasonlítás-ra.

A vizsgálatok, elemzések a fenntarthatóság három dimenzióinak mutató-számai és indikátorai alapján a települések szintjén az alábbiakra irányultak.

- A természeti erőforrások, a természeti környezet és a táj helyzete, álla-pota.
- A település társadalmi fejlettsége és fejlesztési viszonyai, életkörülmé-nyek, egy szóval a szociális helyzet, a kultúra, hagyományok ápolása.
- A gazdaság és az infrastrukturális fejlettség, a szervezeti, intézményi háttér.

A három csoport főbb pontjai láthatók a 6. táblázatban. A hipotetikusán felállított fenntarthatóságot kifejező információs- és mutatószámrendszer helyesnek bizonyult, mert egyrészt sikerült ezeket adatokkal, információkkal feltölteni – statisztikai adatokra, konzultációkra, helyszíni bejárásokra, inter-júkra támaszkodva településenként, átlagosan 98 indikátor, illetve mutató-szám jelent meg –, másrészt ezek értékeléséből, a települések közötti össze-hasonlításokból általánosítható megállapításokra sikerült jutnunk.

A rendszerbe foglalt adatok, információk *újdonyságot jelentettek a telepü-lések önkormányzatainak* is, s azok a jövőbeni döntések megalapozásában jól alkalmazhatók. A vizsgált térség már az említett alapvető ellentmondásá-nak feloldása – többszörös hátrányosság és kiemelt üdülő övezet – társadal-mi segítség nélkül csak lassan valósítható meg. A társadalmi támogatás mel-lett a településen élők *öntevékenységére, önszerveződésére és önsegélyére* is szükség van, amihez segítséget nyújt a vizsgálatban feltárt települési tükör. A fenntartható település, vidék megvalósításában *a természeti erőforrások* fenntartható hasznosítása, az *élhetőség erősítése, az idegenforgalom, gyógy-turizmus és a fenntartható mezőgazdasági termelés nyújthat reális alapokat.*

A felemelkedés érdekében azonban mindenképpen *javítani kell a vizsgált települések „hiány” tényezőin, körülményein* nevezetesen: az eredményes együttműködési készség hiányán, a pályázati, pénzszerzési alkalmasság hiá-nyán, a roma kérdés megoldatlanságának hiányán, a természeti erőforrások fenntartható hasznosítására irányuló integrált program hiányán stb.. *A hiá-nyok megszüntetése, korrigálása egyben a versenyképesség felé vezető úton való haladást a régió felemelkedéséhez való hozzájárulást is jelenti, a mai kor elvárásainak megfelelő fenntarthatósági szempontok érvényesítésének megfelelően.*

I. Természeti erőforrások, a természeti környezet és a táj helyzete, állapota

1. A településen, illetve határában előforduló természeti különlegességek, helyi nevezetességek, parkok, arborétumok, épített értékek stb.
2. Az élővilág sokszínűségének (biodiverzitás) bemutatása
3. A természeti erőforrások emberi szükségletek kielégítésére hasznosított része
4. A település és környezetének vízrajzi jellemzése, ivóvízellátása
5. A település termőterületeinek jellemzése
6. A település határának időjárási jellemzése
7. A környezet általános jellemzése

II. Életkörülmények, kultúra, hagyományok

1. A lakosság jellemzése
2. A családok jellemzése
3. A roma lakosság helyzete
4. Települési életkörülmények
5. Kultúra, hagyományok

III. Település gazdasági, infrastrukturális helyzete

1. Az önkormányzat pénzügyi fenntarthatósága
2. Vállalkozások jellemzése
3. Települési önellátás helyzete
4. Települési infrastruktúra

Forrás: Szlávik J. – Csete M. (2004) (16)

Irodalomjegyzék

- A Tisza-tó és környéke 2002 KSH Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Igazgatósága Szolnok, 2003.
- Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság és az Európai Unió Nemzeti Gazdasági és Szociális Tanácsok elnökeinek és főtítkárainak éves találkozója, Luxemburg, 2004.
- Borsod-Abaúj-Zemplén megye statisztikai évkönyve, 2002. KSH Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Igazgatósága, Miskolc, 2003.
- Botos J.: Versenyképesség elemzés: fogalmi körüljárás, hazai esélyek.(Szerk.: Farkas B. – Lengyel I. In Versenyképesség – regionális versenyképesség) SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged, 218-234.o., 2000.

- Csete L.–Láng I.: A fenntartható agrárgazdaság és vidékfejlesztés. MTA Társadalomkutató Központ, Budapest, 2004..
- Faluvégi A.: Az elmaradott, illetve az országos átlagot meghaladó munkanélküliséggel sújtott települések listájának felülvizsgálata. Területi Statisztika, KSH, Budapest, 2000.
- Hajdú-Bihar megye statisztikai évkönyve, 2002. KSH Hajdú-Bihar Megyei Igazgatósága, Debrecen, 2003.
- Hungary: Basic features and indicators of social, environmental and economic changes and planning for sustainability, Hungarian Commission on Sustainable Development National information to the World Summit on Sustainable Development, Johannesburg, 2002.
- Jász-Nagykun-Szolnok megye statisztikai évkönyve, 2002. KSH Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Igazgatósága, Szolnok, 2003.
- Lengyel I.: A regionális versenyképességről. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf., dec., 962-987. o., 2000.
- Magyar Terület és Regionális Fejlesztési Hivatal honlapja www.nth.hu
- Nemzetközi együttműködés a fenntartható fejlődés jegyében és az Európai Unió Fenntartható Fejlődési Stratégiája, Fenntartható Fejlődés Bizottság, Budapest, 2002.
- Our Common Future Oxford New York Oxford University Press, 1987.
- Pukli P.: A gazdaságstatisztika regionális mutatószámai. (Szerk.: Farkas B. – Lengyel I. In Versenyképesség – regionális versenyképesség) SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged, 235-244.o., 2000.
- Szabó Bernadett: A vidékfejlesztés gazdasági, ökológiai és társadalmi funkcióinak összefüggése Hortobágy menti településeken. PhD doktori értekezés. Debrecen, 2003.
- Szlávik J. – Csete M.: A fenntarthatóság érvényre juttatása és mérhetősége települési – kistérségi szinten. Gazdálkodás, Budapest, XLVIII. évf. 4. szám, 2004.
- Szlávik J.: Fenntartható környezet- és erőforrás-gazdálkodás, KJK-Kerszöv, Budapest, 2005.
- Treaty of Amsterdam Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 1997. Idézi: Az Európai Unió környezetvédelmi szabályozása. Szerk.: Bándi Gyula, KJK-Kerszöv, 2001.131. o.

DR. SZACSVÁNÉ SZEGEDI KRISZTINA

Az orosz–magyar gazdasági kapcsolatok alakulása az észak-magyarországi régióban néhány statisztikai adat tükrében

Tanulmányom célja, hogy a magyar–orosz kapcsolatok fontosságára hívjam fel a figyelmet néhány érdekes és figyelemreméltó statisztikai adat elemzésével. Sokan tévesen úgy gondolják, hogy Magyarországnak európai uniós tagországgént nincs szüksége az egykori legnagyobb gazdasági partnerére, Oroszországra. Magyarország számára a múlt és a jelen történelmi-gazdasági folyamatainak egyaránt fontosnak kell lenniük. Mint volt KGST és újdonsült EU-s tagország Oroszországgal és az Európai Unióval folytatott kapcsolatai is meghatározóak, továbbá Magyarország „összekötő híd” szerepét sem szabad elhanyagolni. Ennek tükrében megvizsgálom az orosz nyelvtudás és nyelvtanítás helyét és helyzetét országos és régiós viszonylatban, bemutatom az orosz-magyar külkereskedelmi kapcsolatok fejlődését, kitértek a külföldi tőkebefektetés helyzetére Magyarországon, végül az idegenforgalmi statisztikákat elemzem országos és észak-magyarországi regionális szinten.

Nyelvtudás és az orosz nyelv ismerete

A 2001. évi népszámlálás adatai szerint Magyarország 10 198 315 fős népességéből a lakosság 19,2 százaléka, szám szerint 1 958 636 nyilatkozott úgy, hogy anyanyelvükön kívül legalább egy másik nyelven képesek másokat megérteni, és magukat megértetni. Az 1960. és az 1980. évi népszámlálások alkalmával átlagosan a népesség alig egytizede tudott anya-nyelvén kívül egy másik nyelven. Az elmúlt évtizedben a más nyelven is beszélők száma és az aránya tehát megduplázódott, ami pozitív képet mutat, viszont az Európai Unió korábbi 15 tagországhoz képest még mindig nagy a lemaradás, hiszen ott a lakosság 53 százaléka, vagyis gyakorlatilag minden második ember meg tudja magát megértetni egy másik nyelven is.

Amíg az 1960. évi népszámlálásnál a férfiak 9,1, a nőknek pedig csak 8,2 százaléka beszélt anyanyelvén kívül más nyelvet, addig 1980-as évektől napjainkig az arány fokozatosan megfordult a nők javára, és így 2001-ben a

férfiak 18,9, a nőknek pedig 19,5 százaléka tudott már anyanyelve mellett egy másik nyelven beszélni. Az arányok ilyen módon való alakulása szorosan összefügg a négy évtized alatt bekövetkezett iskolázottsági szintnek a nők javára történő változásával.

Az 1990. évi adatok szerint a négy fő korcsoporton belül a 60 éves és az annál idősebbek beszéltek legnagyobb arányban (11,4 százalék) anyanyelvükön kívül legalább egy másik nyelvet. Ugyanez az arány 2001-ben már a 15–39 évesek körében a legmagasabb, 30,3 százalék, szemben az 1990. évi 11,2 százalékkal. Nagy általánosságban elmondható, hogy ma a 40 éven aluliak körében megközelítőleg háromszor többen beszélnek egy másik nyelvet, mint 11 évvel korábban. A fiatalság körében az arányszámok gyors növekedésének elsőrendű oka az iskolai oktatás keretében bevezetett kötelező, sok esetben nem egy, hanem két nyelvnek az oktatása, továbbá az egyetemi, főiskolai diplomák megszerzhetőségének kötelező nyelvvizsga letételéhez kötése. Köztudott, hogy a népszámlálások során a bevallásokat nem kell okmányokkal igazolni, így nem lehet tudni azt sem, hogy a bevallott anyanyelven kívüli nyelvtudás milyen értékű és évek multával mennyi marad meg az így szerzett nyelvtudásból. Az országba az évezred utolsó évtizedében számos fiatalabb korosztályba tartozó személy vándorolt be, akik magukkal hozták korábbi nyelvtudásukat, amely szintén növeli a legalább két nyelven beszélők számát.

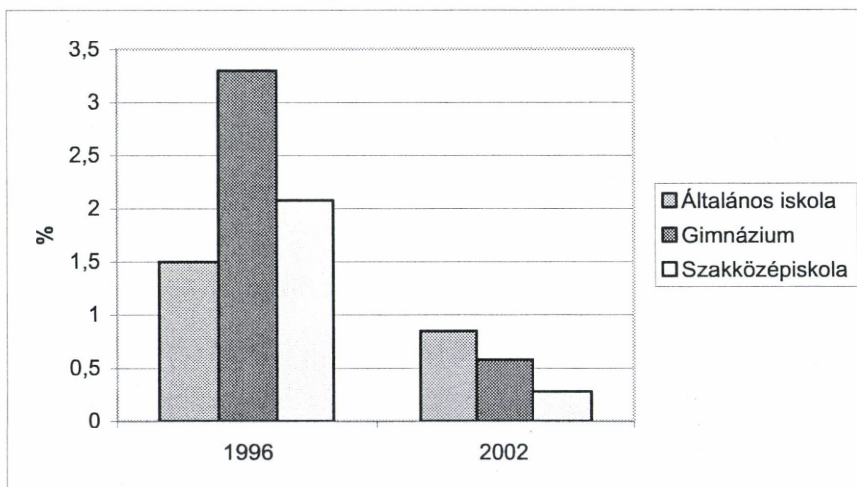
A 2001. évi népszámlálás adatai szerint az érettségivel, mint legmagasabb végzettséggel rendelkezők 27 százaléka mondta, hogy anyanyelvén kívül tud egy másik nyelvet is. Az egyetemen, főiskolán legalább egy évfolyamot elvégzett, de még oklevelet nem szerzett népességnél ez az arány már 71,3 százalék, az említett kötelező nyelvtanulás miatt. Ezzel szemben a diplomásoknak csak 56,6 százaléka van ilyen tudás birtokában, azért, mert sokan vannak közöttük olyanok, akiknek nem volt kötelező a korábbi években a nyelvvizsga letétele.

Ma Magyarországon, az anyanyelven kívüli nyelvtudásban az első helyet a német nyelv foglalja el, a 2001. évi adatok szerint a lakosság 9,4 százaléka beszél németül. A 957 ezer főleg magyar anyanyelvű németül tudó mellett még több mint 33 és fél ezer német anya-nyelvű is él az országban. Magyarország a történelmi hagyományaival, gazdasági kapcsolataival erősen kötődik a német nyelvterülethez ezen belül is a szomszédos Ausztriához. A második helyet a ranglistán az angol foglalja el, 9,2 százalékkal, bár a számítógép elterjedésével és az új típusú oktatási rendszer bevezetésével ez az arány folyamatosan nő. A többi idegen nyelv ismerete jelentősen lemaradt a némethez és az angolhoz képest: 2001-ben franciául a lakosság 1,2 százaléka beszélt, olaszul 0,6 százalék, spanyolul pedig 0,2 százalék tudott. A magyarországi népesség anyanyelven kívüli nyelvtudásának teljessége érdekében

meg kell említeni, hogy a lakosság nagyon sokféle nyelvet, de egy-egy nyelvet nagyon kis létszámban ismer. Ez a nyelvtudás elsősorban történelmi, nemzetiségi, kisebbségi okokra vezethető vissza. E nyelvek zömét a környező országokban beszélt szláv nyelvek alkotják. Anyanyelvükön kívül például románul tudnak közel 82 ezren, szlovákul 47 ezren, horvátul 26 ezren, szerbül 20 ezren.

Az 1990. évi népszámlálásnál 153 ezren mondták magukról, hogy oroszul tudnak anyanyelvükön kívül. Várható lett volna, hogy 2001-re – a négy évtizedes kötelező iskolai oktatás megszűnése után – számuk csökkenni fog. Ez nem következett be, mert a legutóbbi népszámláláskor közel 183 ezren mondták (vagyis a népesség 1,8 százaléka), hogy anyanyelvük mellett beszél az orosz nyelvet. Nagy hányaduk a 15–59 évesek köréből tevődik ki, közel 40 százalékuk vezető, értelmiségi foglalkozású.

1. ábra: Az orosz nyelv oktatása Magyarországon

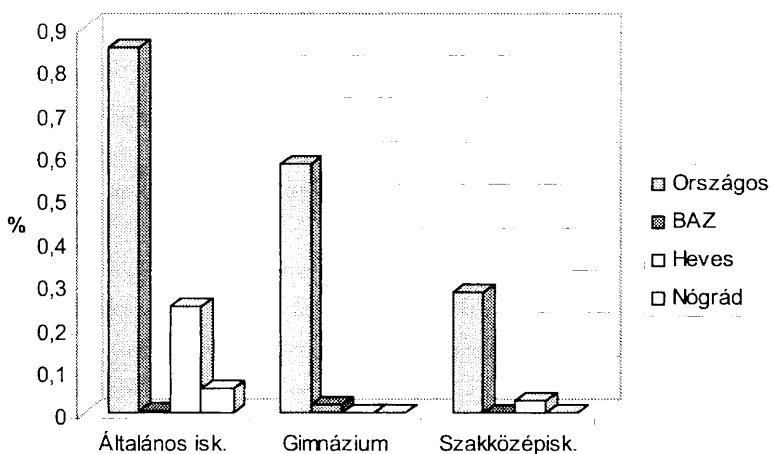


Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvei.

Ha az általános és középiskolai oktatásban vizsgáljuk az orosz nyelv helyét, akkor a következő tendenciát figyelhetjük meg: 1996-ban még az általános iskolások 1,5 a gimnazisták 3,3 és a szakközépiskolások 2,08 százaléka tanult oroszul országos viszonylatban. Ez az arány az évek folyamán fokozatosan csökkent, 2002-re az általános iskolásoknak csupán 0,85 százaléka, a gimnáziumi tanulók 0,58 százaléka, illetve a szakközépiskolások 0,28 százaléka tanulja az orosz, mint idegen nyelvet.

Az észak-magyarországi régió három megyéjét összehasonlítva az országos eredményekkel, arra a megállapításra juthatunk, hogy a vizsgált időszak kezdetén, 1996-ban az általános iskolai orosz nyelv oktatása Borsod-Abaúj-Zemplénben és Hevesben magasabb az országos átlagtól (1,6 ill. 2,58%), Nógrádban viszont csak töredéke annak (0,39%). A gimnáziumokban már csak Borsod-Abaúj-Zemplén megye haladja az országos értékeket (4,7%), Heves megye és Nógrád megye is elmarad az átlagos értéktől (3,14 és 1,58%). A szakközépiskolai felmérések a gimnáziumi eredményekhez igazodnak: továbbra is Borsod-Abaúj-Zemplén a legeredményesebb 7,5 százalékkal, míg Heves és Nógrád ismét lemarad 0,73 ill. 0,98 százalékos értékekkel.

2. ábra: Az orosz nyelv oktatása Észak-Magyarországon (2002)



Forrás: www.ksh.hu.

A 2002. évi adatokat vizsgálva még elszomorítóbb következtetésekre juthatunk. Mindhárom megye meglehetősen elmarad az országos átlagoktól. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében az általános iskolásoknak csupán 0,007 százaléka, Hevesben és Nógrádban ugyanennek a korcsoportnak 0,25 ill. 0,056 százaléka tanult orosz nyelvet. A gimnáziumok és szakközépiskolák mutatószámai még ennél is rosszabb képet adnak. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében a gimnáziumi tanulók 0,02 százaléka, Heves megyében pedig a szakközépiskolások 0,03 százaléka ismerkedik az orosz nyelvvel. A felmérés alapjául szolgáló többi iskolaformában és képzésben, a három megyében már senki sem tanul oroszul iskolai keretek között.

Ha az ország egész területét vizsgáljuk, akkor megállapítható, hogy mind az 1996-os adatokat tekintve, mind pedig a 2002-es felmérés eredményei azt bizonyítják, hogy a legmagasabb arányt az orosz nyelv általános és középiskolai oktatásában Budapesten kívül az észak-alföldi régió éri el, ezen belül is Szabolcs-Szatmár-Bereg és Hajdú-Bihar megyék. Ez az eredmény természetesnek is tekinthető az adott megyék jelenlegi és múltbeli földrajzi-történelmi-gazdasági kapcsolatai miatt. Az észak-magyarországi régióhoz minden téren közelebb áll a szlovák nyelvterület, ezért az orosz nyelv háttérbe szorulása már természetes tendenciaként is felfogható.

A külkereskedelmi kapcsolatok alakulása

A külkereskedelmi kapcsolatokra irányuló vizsgálataimat természetesen csak országos viszonylatban végezhettem, hiszen ez irányú felmérések és statisztikák sem regionális, sem megyei szinteken nem állnak rendelkezésre. Megállapítható, hogy az elmúlt tíz évben Magyarországon a behozatal és a kivitel tekintetében folyamatos növekedés tapasztalható. Míg 1993-ban az ország összes importjának értéke – folyó áron számítva – 1162,5 milliárd forint volt, addig ugyanebben az évben a kivitel értéke 819,9 milliárd forintot tett ki. A következő tíz évben közel tízszeresére nőtt mindkét érték: 2003-ban az összes import 10695,4 milliárd forint, míg az összes export 9643,7 milliárd forint volt.

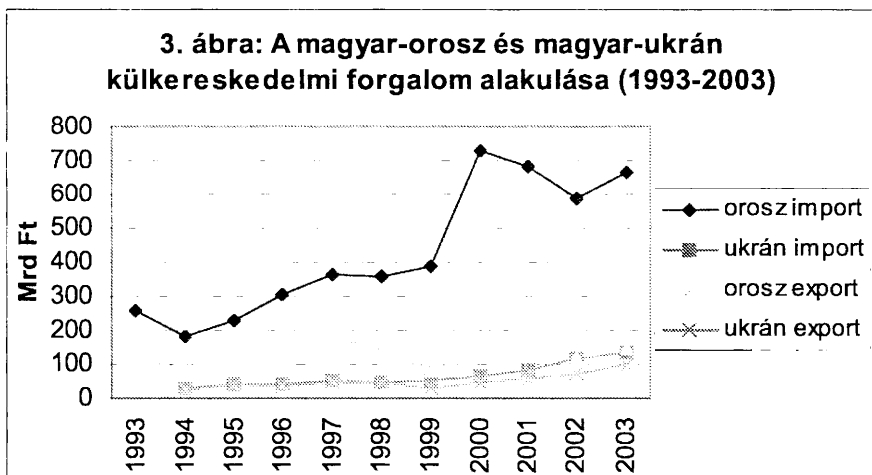
1993-ban még a Szovjetunió utódállamaival bonyolítottuk a külkereskedelmi forgalmunk nagy részét, az import több mint 22 százaléka érkezett az utódállamokból, az exportunkban viszont a korábbi legfontosabb partnerünk a második helyre esett vissza, ekkor az orosz illetve a FÁK-országokba irányuló kivitel aránya 15,2 százalék volt, melyet megelőzött Németország a maga 26,6 százalékos részesedésével.

A vizsgált időszakban 1993 és 1997 között az Oroszországba irányuló importunk kis mértékben ugyan, de fokozatosan nőtt. Az exportunk előbb csökkent, majd 1997-ben emelkedett. Ez a folyamat 1998 nyaráig tartott. Az 1998 augusztusában kirobbanó orosz pénzügyi válság megrázó fordulatot hozott. Néhány hónapra szinte teljesen megszakadtak az exportkapcsolatok Oroszországgal, de érzékelhetően csökkent az orosz exportőrök magyarországi tevékenységeinek aránya is. 1999 második félévétől lassú élénkülés figyelhető meg a kétoldalú áruforgalomban Oroszország és Magyarország között, mely növekedés azóta is folyamatosan érezhető.

2003-ban már a behozatal és a kivitel tekintetében is Németország szerepel az első helyen, a magyar ranglistán. Magyarország ma már külkereskedelmének közel háromnegyedét bonyolítja az Európai Unió tagállamaival. A főbb kereskedelmi partnereink az Európai Unióban, Németország után:

Ausztria, Olaszország, Hollandia, Franciaország és Nagy-Britannia. Az európai uniós termékforgalom-növekedés oka többek között, hogy a csatlakozás időpontjának közeledtével az export-import kapcsolatok fokozatosan bővültek, folyamatos politikai és gazdasági közeledés volt érzékelhető, amely kapcsolatok a teljes tagsággal természetesen tovább erősödnek. Emellett nem lehet figyelmen kívül hagyni azokat a kereskedelmi kedvezményeket sem, amelyeket Magyarország kapott, és amelyek mind a mai napig jelentősen hozzájárulnak a magyar exportfeltételek javulásához és a hazai termelők felzárkózásához az egységes piac versenyfeltételeihez való alkalmazkodás terén.

Oroszország jelenleg a magyar exportban a tizenötödik, importban pedig az ötödik helyen áll. Az Orosz Föderáció vevői és beszállítói között Magyarország mindkét felállított rangsorban a tizenötödik hely körül mozog. Nem szabad figyelmen kívül hagynunk az ukrán fél szerepét sem az export-import kapcsolatok terén. Az ukrán kapcsolatok is fejlődést mutatnak a külkereskedelemben, bár ez a növekedés nem olyan nagy mértékű, mint az orosz partner esetében.



Forrás: KSH Statisztikai Évkönyvek, Magyar statisztikai Zsebkönyvek.

Ukrajna a 2003-as adatok szerint Magyarország számára a tizenkilencedik export-célállomás, az importőrök közül pedig a rangsorban a huszonegyedik beszállító ország. Az áruszerkezetet tekintve az orosz és az ukrán

behozatal és kivitel hasonlóan alakul, de természetesen ukrán vonatkozásban jóval szerényebb eredményeket ismerhetünk meg.

Magyarországon egyes ágazatok erősen az orosz piacra orientáltak. A kivitelre kerülő termékek közül jelentős az orosz piac részesedése az élelmiszerek, zöldség- és gyümölcskészítmények, szeszesitalok vonatkozásában, illetve tekintélyes helyet foglalnak el a feldolgozott termékek – ezen belül elsősorban a vegyipari és gyógyszeripari termékek. Szintén nem szabad elfeledkeznünk a gépek és szállítóeszközök jókora arányáról az orosz és ukrán piacon egyaránt.

A magyar import struktúrája nem változott az előző évekhez, évtizedekhez képest. Az energiahordozók és a nyersanyagok vezető szerepét bizonyítja, hogy ezeknek a termékeknek 67,7 százaléka érkezik Oroszországból, míg ugyanebben a termékkörben az ukrán import a harmadik helyen áll, 5,2 százalékos részesedéssel.

Véleményem szerint Magyarországnak nem szabad egyoldalúan csak az Európai Unióra koncentrálni a külkereskedelmi kapcsolatok alakításában. Nem lehet, és nem is kell figyelmen kívül hagynunk Oroszország hatalmas gazdasági erejét, jelentős energiakészleteit, természetes nyersanyagforrásait. Magyarország számára sok lehetőséget tartogat az „összekötő híd” szerep az Európai Unió és Oroszország között. Ezeknek a lehetőségeknek a kihasználásával, a megfelelő kétoldalú kapcsolatépítéssel, a tranzit infrastruktúra fejlesztésével a magyar gazdaság nagy fejlődésnek indulhat, és Magyarország komoly szerephez juthat a két nagyhatalom közötti kereskedelemben.

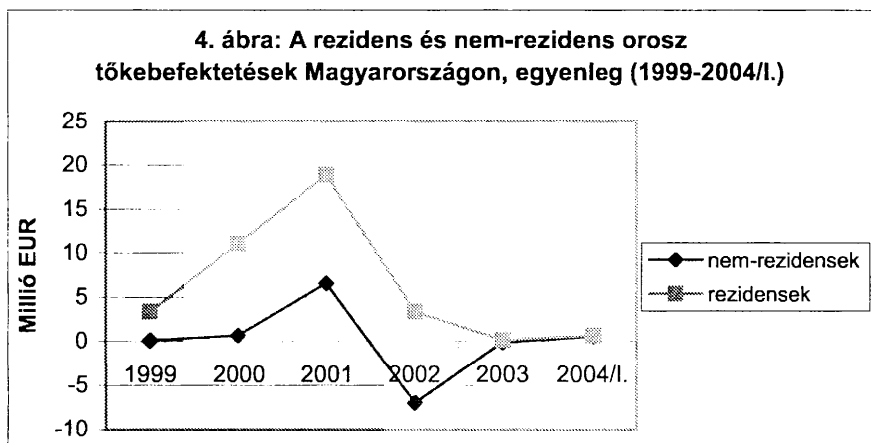
Külföldi tőkebefektetés

Az 1990-es években Észak-Magyarország kedvezőtlen pozíciója a tér-ségben működő külföldi érdekeltségű vállalkozások számát tekintve végig jellemző volt. 1993-ban a régióban összesen 681 külföldi érdekeltségű vállalkozás működött, ami az országban működő összes hasonló érdekeltségű vállalatnak csupán a 3,24 százalékát teszi ki. A három megye közötti arány is jelentős eltéréseket mutat: 358 Borsod-Abaúj-Zemplénben, 171 Hevesben és 152 Nógrádban. A külföldi érdekeltségű vállalkozások jegyzett tőkéje a régióban, 1993-ban 44,9 milliárd forint volt, amiből 62,8 százalék volt a külföldi részesedés.

A külföldi tőkebefektetők száma a régióban a vizsgált egy évtized alatt ugyan nőtt, de még 2002-ben is csak összesen 785 külföldi érdekeltségű vállalat működött a három északi megyében, ami az országos adatok 3,05 százalékát adja. Ezzel az értékkel az észak-magyarországi régió a regionális rangsorban az utolsó helyre kényszerült. A jegyzett tőke tekintetében sem

javult sokat a helyzet. 2002-ben Észak-Magyarországon a külföldi érdekelt-ségű vállalkozások jegyzett tőkéje 463,3 milliárd forint volt, amely értékkel 5,32 százalékkal részesedik az országos 100 százalékból. a jegyzett tőkéből való külföldi részesedés 2002-ben 331 milliárd forint volt, vagyis a régió összes külföldi érdekelt-ségű vállalatánál bejegyzett tőkének a 71,4 százaléka. Ezzel az értékkel is elmaradunk az országos átlagtól. A három megye közül mindvégig Borsod-Abaúj-Zemplénben a legmagasabb a külföldi érdekelt-ségű vállalatok száma és jegyzett tőkéje is. Az egy vállalkozásra jutó jegyzett tőke nagysága a megyében a 2002-es adatok szerint 837,7 millió forint volt, amiből a külföldi részesedés 559,2 milliót tett ki.

Az egy lakosra jutó befektetett külföldi tőke tekintetében a hazai régiók sorrendjében Észak-Magyarország középen helyezkedik el, megelőzve a déldunántúli, dél-alföldi és észak-alföldi régiókat. A régiós átlag azonban nagy eltéréseket takar. Bár az utóbbi években, Nógrádban a külföldi befektetés aránya folyamatosan nő, az egy lakosra vetített külföldi tőkeállomány nagysága ebben a megyében még mindig csak a felét teszi ki a hevesi és borsodi átlagnak.



Forrás: www.mnb.hu.

Az orosz tőkebefektetéseket illetően országos szinten megállapítható, hogy mind a rezidensek, mind a nem-rezidensek tekintetében a 2001-es évben volt a csúcspont, majd a várható tendenciákkal ellentétben, a következő évben, 2002-ben egy drasztikus zuhanás következett be, mely mélypont óta ismét fokozatos növekedés érezhető. Az orosz tőkebefektetések aránya az országban nem számottevő, az európai tőkebefektetéseknek mindössze 1,87 százalékát tette ki 1999-ben, míg 2004. első félévében már csak 0,25 száza-

lékos részesedéssel voltak jelen az orosz tőkések a külföldi befektetők között Magyarországon.

Észak-Magyarországon a külföldi tőkebefektetés 40 százaléka Németországból, 24 százaléka pedig Nagy-Britanniából származik. Az orosz és ukrán befektetések aránya kevesebb, mint 3 százalék. A beáramlott tőke Borsod-Abaúj-Zemplénben elsősorban a feldolgozóipar és az energiaellátás – ezen belül villamos energia, gáz- gőz- és vízellátás – területére irányul. Hevesben a gépipar, valamint az élelmiszer, ital, dohánygyártás vonzotta a legtöbb külföldi tőkét. Nógrád megyében a feldolgozóipar mellett az ingatlanügyletek és a gazdasági szolgáltatások részesednek nagymértékben a beáramló külföldi tőkéből.

Azt, hogy az országon belül a külföldi működőtőke merre irányul, és hogyan helyezkedik el, főleg a népesség iskolázottsága és a régió földrajzi helyzete határozza meg. Ezért a térségben kifejezetten nagy figyelmet kell fordítani a középfokú oktatás fejlesztésére és a közlekedési infrastruktúra erősítésére. Tehát bátran bízhatunk abban, hogy az autópálya építés és a hozzá kapcsolódó infrastruktúrák fejlesztése a régió gazdasági fellendüléséhez nagymértékben hozzá fog járulni, és egyúttal a külföldi tőke beáramlásának is kedvezőbb feltételeket fog kínálni.

1. táblázat: Külföldi érdekeltségű vállalkozások

Év	Terület	Szervezetek száma	Jegyzett tőke Mrd Ft	Ebből külföldi részesedés Mrd Ft
1993	Országos	20999	1113,2	662,9
	BAZ	358	23,1	14,0
	Heves	171	12,7	8,7
	Nógrád	152	9,1	5,5
2002	Országos	25693	8703,9	7020,7
	BAZ	363	304,1	203,0
	Heves	269	118,9	96,9
	Nógrád	147	40,3	31,1

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvei, Magyar Régiók Zsebkönyvei.

Az idegenforgalom helyzete

A Magyarországra látogató külföldiek közül a legtöbben Európából érkeznek. A 2003. évi adatok szerint a vendégforgalom 97,3 százalékának Európa a küldőpiaca. A tavalyi év folyamán a hagyományos küldőpiacokat tekintve emelkedett a svájci, az olasz, a német, az osztrák és a holland vendégek száma, csökkent az amerikai turistaforgalom az előző évekhez képest. A szomszédos országokat tekintve Magyarország látogatottsága nőtt a szlovák, a román és a szlovén szomszédaink részéről, viszont országos méretek-

ben csökkent a horvát, a Szerbia és montenegrói és az ukrán turisták száma. Az úgynevezett dinamikus fejlődő küldőpiacokon pedig a következő volt tapasztalható: az előző évekhez képest jó néhány ország érdeklődése megnőtt Magyarország iránt, így nőtt a látogatók száma Csehországból, Belgiumból, Izraelből, Görögországból, Svédországból, Franciaországból, Spanyolországból, Norvégiából, Nagy-Britanniából és Oroszországból. Utóbbi tekintve 3,2 százalékos volt a növekedés az előző évhez viszonyítva. A dinamikus fejlődő küldőpiacok tekintetében Finnországból, Kanadából, Japánból és Portugáliából érkező vendégek számában volt érezhető a csökkenés. Az öt legnagyobb látogatóforgalmat generáló ország sorrendje három éve változatlan: Romániából, Ausztriából, Szlovákiából, Szerbia és Montenegróból és Németországból érkezett a legtöbb látogató hazánkba.

Az összesített országos adatokat tekintve 2003-ban a kereskedelmi szálláshelyeken eltöltött vendégéjszakák közel kétharmadát szállodákban regisztrálták. Kettő, három és négy csillagos szállodákban töltötték az összes vendégéjszaka 64,2 százalékát. A panziók bonyolították a forgalom 10,6 százalékát a kempingekben pedig a látogatók 10,5 százaléka töltötte pihenőidejét. Az utóbbi években országos és régiós szinten is érzékelhető a külföldi vendégek számának csökkenése, és a belföldi látogatók számának emelkedése. A legtöbb külföldi vendégéjszakát, az összes külföldi vendégéjszaka 16,4 százalékát 2003-ban, augusztusban, a legkevesebbet januárban regisztrálták, melynek értéke 3 százalék volt. Májustól szeptemberig realizálódott a külföldi vendégéjszakák 64,5 százaléka.

2. táblázat: A kereskedelmi szálláshelyek külföldi vendégéjszakái szállástípusonként, országonként (ezer éj)

Év	Összes vendégforgalom		Oroszország		Ukrajna	
	Kereskedelmi szálláshelyen	Ebből szállodában	Kereskedelmi szálláshelyen	Ebből szállodában	Kereskedelmi szálláshelyen	Ebből szállodában
1997	10656	6906	283	205	88	50
1998	10138	6980	247	194	89	56
1999	9943	6873	137	114	79	53
2000	10514	7365	203	148	91	68
2001	10897	7640	194	133	84	63
2002	10361	7529	178	131	118	88
2003	10040	7346	199	152	128	98

Forrás: KSH Idegenforgalmi Statisztikai Évkönyvek.

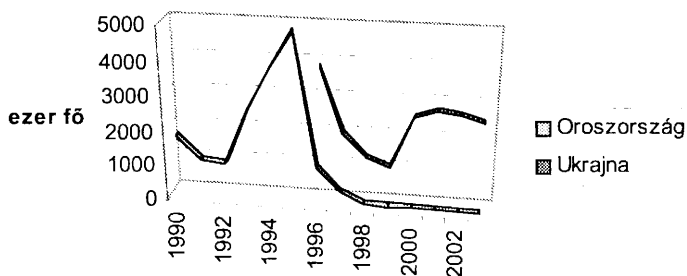
2003-ban a kereskedelmi szálláshelyek egységeinek közel egyötöde (18,8%) a Balaton turisztikai régióban található. Ezt követi Nyugat-Dunántúl

(14,3%), Észak-Magyarország (13,6%), végül a Budapest-Közép-Dunavidék régió 12,4 százalékos részesedéssel.

A külföldi vendégéjszakák közel felét (46,4%) a Budapest-Közép-Dunavidék régióban töltötték, a Balaton 28,1 százalékkal, Nyugat-Dunántúl 8,8 százalékkal, Észak-Alföld 5,7 százalékkal, Közép-Dunántúl 2,8 százalékkal, Dél-Dunántúl 2,6 százalékkal, Dél-Alföld 2,5 százalékkal, Észak-Magyarország 2,2 százalékkal, a Tisza-tó 1 százalékkal részesedett a külföldi vendégéjszakákból. Jelentős növekedés érezhető a gyógyszállodák vendégéjszakáinál. Mind a Tisza-tónál, mind pedig a különböző termál- és gyógyszállók körében nagyon megnőtt a külföldi vendégek köréből a lengyel, az orosz és az ukrán vendégek aránya. Megállapítható továbbá, hogy az egyes régiók legfontosabb küldőpiacait elsősorban az adott régióhoz közel fekvő országok alkotják.

Az átlagos tartózkodási idő a kereskedelmi szálláshelyeken évek óta folyamatosan csökken. Az utóbbi három évet tekintve: 2001-ben 3,1 éjszaka, 2002-ben 3 éjszaka, míg 2003-ban 2,9 éjszaka volt. Némileg kedvezőbb képet mutatnak a külföldi értékek: 2001-ben 3,5, 2002-ben és 2003-ban átlagosan 3,4 vendégéjszakát töltöttek el külföldi vendégek kereskedelmi szálláshelyeinken. Regionális szinten is érzékelhető a csökkenés a külföldi vendégéjszakák tekintetében, Észak-Magyarországon ez az érték 13,4 százalékkal maradt el a 2002. évi adatoktól. A 2003. év folyamán a legmagasabb átlagos tartózkodási időt a kempingekben regisztrálták (4,8 éjszaka), az üdülőházakban 3,5, az ifjúsági szállókban 3,1, a szállodákban 2,9 a turistaszállókban 2,6, a panziókban pedig 2,4 éjszakát töltöttek el átlagosan a vendégek.

5. ábra: A Magyarországra látogatók számának alakulása (1990-2003)



Forrás: KSH Idegenforgalmi Statisztikai Évkönyvek.

A Magyarországra látogató külföldiek számát tekintve megállapíthatjuk, hogy bár nem folyamatosan, de csökkenő tendenciát tapasztalhatunk. 1990-ben 37 632 ezer külföldi látogatott hazánkba, míg 2003-ban csak 31 412 ezer fő. A fenti diagramból kiolvasható, hogy az orosz és ukrán látogatók számában is érezhető a változás. 1990-ben a külföldi vendégeknek még több mint 5 százaléka (1884 ezer fő) érkezett a Szovjetunió utódállamaiból, ma már viszont a külföldi vendégeknek csupán 0,29 százaléka orosz nemzetiségű (91 ezer fő). Bár ez az adat, ismét növekvő tendenciát mutat. Oroszország és Ukrajna tekintetében is az 1999-es év volt a mélypont a vendégforgalomban, melynek egyértelműen az 1998-as orosz gazdasági válság lehetett a legfőbb oka. Figyelemre méltó azonban a 2000-es év óta bekövetkezett ugrásszerű növekedés az ukrán vendégek részéről.

A belföldi és külföldi vendégforgalom arányát tekintve 1990-től 2002-ig megállapítható, hogy az 1990-es évek elején még az országos értékekhez igazodott arányaiban a három észak-magyarországi megye belföldi és külföldi vendégforgalmának alakulása. Viszont az 1990-es évek közepétől napjainkig már a belföldi vendégforgalom túlsúlya jellemző Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves és Nógrád megyékben is (6. táblázat). Országos viszonylatban továbbra is megmaradt a közel 50-50 százalékos részesedése a belföldi és külföldi vendégforgalmat tekintve a kereskedelmi szálláshelyeken.

A belföldi vendégéjszakák regionális megoszlását vizsgálva 2003-ban a Balaton turisztikai régió állt az első helyen, ahol a vendégéjszakák egyötödét (21,4%) regisztráltak. Ezt követte a Budapest-Közép-Dunavidék (14,5%), majd a sorban a tekintélyes harmadik helyet Észak-Magyarország foglalta el 14 százalékos részesedéssel.

A továbbiakban a három észak-magyarországi megye külföldi vendégforgalomra vonatkozó adatait kívánom elemezni, az orosz és az ukrán vendégforgalom alakulását külön kiemelve. Megvizsgálom a vendégek és vendégéjszakák módosulását, illetve az átlagos tartózkodási idő alakulását a külföldi vendégek vonatkozásában.

Borsod-Abaúj-Zemplén megyében 1997-ben 45 435 külföldi vendég járt, 10,1 százalékkal kevesebb, mint az előző évben. A külföldi vendégéjszakák száma ekkor 133 699 volt, az előző évi adatnak a 99,1 százaléka. Az átlagos tartózkodási idő 2,9 éj volt. Az 1998-as és 1999-es adatok enyhe csökkenést mutatnak, a 2000-es és 2001-es értékek hirtelen emelkednek, majd a 2002-es évben ismét visszaesés érezhető. 2003-tól újra beindul a lassú növekedés. Oroszország és Ukrajna vonatkozásában a százalékos ingadozás sokkal erősebb, mint az összes külföldi vendégforgalom változása. Nemcsak a vendégek és vendégéjszakák, hanem az átlagos itt tartózkodási idő is nagyon lecsökkent mindkét ország részéről (átlag 2 éj). Az összes külföldi vendég vonatkozásában az orosz és ukrán vendégek aránya nem túl jelentős a me-

gyében. 1997-ben Borsodban az összes külföldi vendég 3 százaléka volt orosz, 8,5 százaléka pedig ukrán állampolgár, mely arányok közelítőleg napjainkig megmaradtak.

3. táblázat: A külföldi vendégforgalom országok szerint Borsod-Abaúj-Zemplén megyében (1997-2004/I.)

Év	Ország	Vendég		Vendégéjszaka		Átlagos tartózkodási idő, éjszaka
		száma	előző év = 100,0	száma	előző év = 100,0	
BAZ	Összesen	46982	104,7	127777	102,6	2,7
	Oroszország	1395	111,0	2615	71,1	1,9
	Ukrajna	3087	113,1	6205	98,6	2,0
Heves	Összesen	42566	87,3	110134	75,1	2,6
	Oroszország	809	94,8	1455	80,3	1,8
	Ukrajna	732	109,6	1421	132,6	1,9
Nógrád	Összesen	4273	107,4	10517	82,2	2,5
	Oroszország	33	412,5	76	116,9	2,3
	Ukrajna	20	45,5	37	22,7	1,8

Forrás: KSH Területi Statisztikai Évkönyvek.

A Heves megyei adatok is igazodnak a borsodihoz és az országos átlaghoz. 1997-ben a 46 796 vendég 123 075 éjszakát töltött a megyében, átlagosan 2,6 éjszakai tartózkodással. Az 1998-as és 2000-es évek kimagaslóan jó eredményeitől eltekintve végig csökkenő tendenciákat mutatnak a vizsgált értékek. Az orosz és ukrán vendégforgalom alakulása még szerényebb, mint a fentebb vizsgált Borsod-Abaúj-Zemplén megyében. 1997-ben a látogatóknak 1,72 százaléka volt orosz, 2,93 százaléka ukrán nemzetiségű. Az évek folyamán ezek az adatok nem mentek át túl nagy változáson. A vendégéjszakákat illetően is kisebb értékeket kapunk az összes külföldi látogató által eltöltött vendégéjszakák átlagától: kb. 1,85 éjt töltenek itt az orosz és ukrán vendégek.

Végül vizsgáljuk meg, hogy Nógrád megyében hogyan alakul a helyzet. Itt az összes külföldi vendégforgalmat illetően is kisebb értékeket kapunk, mint Borsodban, vagy Hevesben. Köszönhető ez annak, hogy a megye területe, lakossága is kisebb, mint a fent említett megyéké, illetve a megye elsősorban természeti szépségével emelkedik ki, amelyet viszont a külföldi turisták még nem fedeztek fel maguknak. Kevesebb a hagyományos történelmi látnivaló és a kulturális programok száma. A vizsgált időszakban az összes külföldi vendégforgalmat illetően az 1998-as 2001-es és 2003-as években volt növekedés az előző évhez képest, a többi időszakban csökkenés volt

tapasztalható. Az átlagos tartózkodási idő 1997-ben 3,3 éjszaka, 2003-ban csak 2,5 éjszaka volt. A három megyében az orosz és ukrán vendégek száma itt a legalacsonyabb, számuk, és az általuk eltöltött vendégéjszakák száma az 1997-es és 1998-as évektől eltekintve minden évben csökkent. Az átlagos tartózkodási idejük 2,5 éjszaka körül mozog. 1997-ben a megyébe érkező 4020 külföldi vendégnek 1,84 százaléka volt orosz, 0,84 százaléka pedig ukrán nemzetiségű. 2003-ban ez az arány még rosszabb: az összes külföldinek csak 0,77 százaléka orosz, 0,47 százaléka pedig ukrán állampolgár.

Úgy gondolom, hogy ezek az adatok nem okozhatnak túl nagy meglepetést, a régió idegenforgalmát illetően. Észak-Magyarország vendégkörösszetételében a német, lengyel, osztrák, holland és szlovák turisták szerepelnek az első helyeken. Érdekes adat, hogy 2001 óta folyamatosan nő a lengyel turisták aránya a régióban (6,6%), megelőzve ezzel a korábban csúcstartó németeket (4,9%). Az orosz és ukrán vendégforgalom nagy része a Balatonra és a Tisza-tó környékére, a gyógyüdülőkre, illetve a keleti határmegyékre, Szabolcs-Szatmár-Beregre és Hajdú-Biharra koncentrálódik.

Az észak-magyarországi régió turizmusának növekedéséhez hozzájárulhatnak a több napos kulturális rendezvények, a gasztronómiai- és borfesztiválok, a külföldi vendégeket is idecsalogató különleges programok. Emellett a természetes táj szépsége, a történelmi emlékek sokasága, a gyógyturizmus fejlődése mind hatalmas előnyöket és lehetőségeket tartogatnak a régió idegenforgalmának fellendítéséhez.

Az orosz és ukrán vendégforgalom tekintetében a vendégek két célcsoportjára vonatkozó fejlesztéseket érdemes átgondolni. Egyrészt a rövid ideig hazánkban tartózkodó bevásárló-turisták igényeit kell kielégíteni az ehhez kapcsolódó szolgáltatások színvonalának fejlesztésével, másrészt a hosszabb időre Magyarországra érkező, pihenni, kikapcsolódni kívánó turistákat érdemes megcéloznunk, akik elsősorban a termál-és gyógyüdüléseket veszik igénybe, és akik, ha kiváló minőséget kapnak az adott területen, visszatérő törzsvendégekké válhatnak.

Záró gondolatok

Megállapítható tehát, hogy a magyar-orosz és magyar-ukrán kapcsolatok fejlesztése nagy lehetőségeket hordoz magában. Fokozott figyelmet kell fordítanunk a kereskedelmi kapcsolatok fejlesztésére, a már fentebb említett összekötő szerep elnyerése érdekében, hiszen ezért a pozícióért Magyarország mellett Lengyelország és Szlovákia is harcba száll.

A gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok erősítéséhez elengedhetetlen a nyelvtudás. Nem kellene háttérbe szorítani az orosz nyelv oktatását és tanulását, sőt ellenkezőleg, meg kell adni a lehetőséget a diákok számára, hogy

választhassák az általános- és középiskolákban is az orosz, mint tanulható idegen nyelvet.

A külföldi tőke becsalogatása ma már nehezebben megy, mint az európai uniós tagságunk előtt, hiszen az EU-s versenyszabályok miatt nem tudjuk felkínálni a külföldi tőkebefektetőknek azokat a kedvezményeket és mentességeket, melyekkel, korábban élhettek. Ennek ellenére bízom benne, hogy nem csak az Európai Unió befektetői látják Magyarországon a stabil és kockázatmentes befektetési piacot, hanem a keleti befektetéseknek is kedvez a jobb átláthatóság, a hatékonyabb és egységes intézményi- és jogi háttér, és az EU többi tagországának közelsége.

Az idegenforgalom tekintetében szintén célunk, hogy ne csak az Európai Unió tagországaival ismertessük meg hazánkat. Ha figyelembe vesszük, hogy Oroszország lakossága közel 150 milliós, nagyon csekélynek mondható a hazánkba irányuló eddigi turistaforgalom mind országos mind regionális szinten. Óriási küldőpiacról van tehát szó, ahonnan a látogatókat ide kell vonzani, megfelelő reklámokkal és egyéb marketing tevékenységekkel.

Az unió kibővülésével megváltozott feltételek egy része kedvezőtlen lehet orosz szempontból, nagy részük mégis inkább a kelet-közép-európai térség, ezen belül Magyarország, és Oroszország közötti kapcsolatok élénkülését hozhatja.

Irodalomjegyzék

Deák–Farkas–Ludvig–Réthi: Oroszország a világgazdaságban – válság előtt és után, Aula, Bp., 2001.

Dr. Viczai Péter: Oroszország mai szemmel, különös tekintettel a magyar-orosz kereskedelmi kapcsolatok alakulására-egy moszkvai tanulmányút tapasztalatai alapján – BGF, Bp., 2001.

Magyarország régiói – Észak-Magyarország, KSH, 2003.

Tóth István János (szerk.): Észak-Magyarország gazdasági helyzete, 1990–2001 – Adatok, tendenciák, elemzések, MKIK GVI, Bp., 2003.

Turizmus Bulletin 2004/1.-2.

KSH Statisztikai Évkönyvei

KSH Idegenforgalmi Statisztikai Évkönyvei

KSH Területi Statisztikai Évkönyvei

KSH Magyar Statisztikai Zsebkönyvei

KSH Régiók Zsebkönyvei

www.ksh.hu

www.itd.hu

www.mnb.hu

www.hungarytourism.com

DR. SZACSVÁNÉ SZEGEDI KRISZTINA

A balti országok gazdasági sikereinek kulcstényezői

A társadalmi-gazdasági átalakulás, a szerkezeti reformok végrehajtása során a balti államoknak sok nehézséggel kellett szembenézniük, amit elsősorban a szovjet piacról való kiszorulás, a fél évszázad alatt kiépült gazdasági kapcsolatok megszakadása okozott. A '90-es években ezekben az országokban nagy gazdasági visszaesés ment végbe. A fellendülés szigorú intézkedésekkel indult be. A három balti állam az utóbbi években társadalmi-politikai átalakuláson, gyors gazdasági fellendülésen ment át, mely az európai uniós és egyben a magyar befektetők, kereskedők szempontjából sem elhanyagolható tényező, új célpiacon keresésekor.

1. táblázat: A balti-országok általános adatai

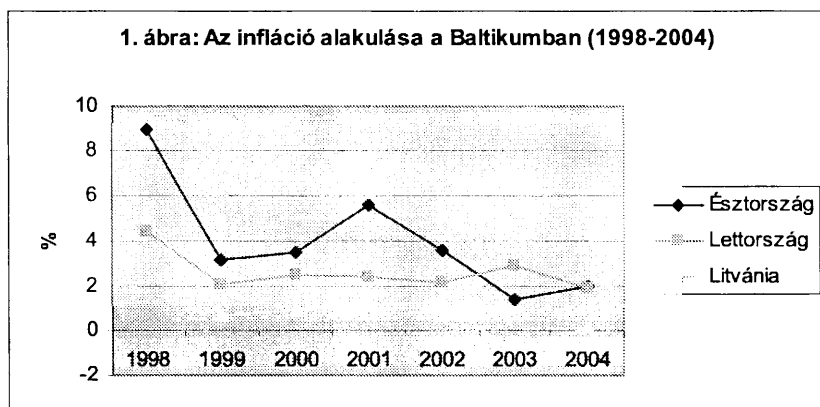
MUTATÓ	Észtország	Lettország	Litvánia
<i>Terület (ezer négyzetkm)</i>	45,13	64,59	65,20
<i>Lakosság (millió fő)</i>	1,47	2,49	3,71
<i>Etnikai arányok (össznépesség %-ában)</i>	64 észt, 29 orosz- ajkú, 7 egyéb	55 lett, 33 oroszajkú, 12 egyéb	81 litván, 8 orosz, 7 lengyel, 4 egyéb
<i>Nyugdíjrendszer</i>	Többspillérű	Többspillérű	Állami
<i>Vámok</i>	Teljesen liberali- zált kereskede- lem	Liberalizált kereskede- lem, de magas vámok az agrár- termékekre	Liberalizált kereske- delem, de magas vá- mok az agrártermé- kekre
<i>Privatizáció</i>	Készpénzes	Kezdetben kuponos, majd készpénzes	Kevert modell
<i>Személyi jövede- lemadózás</i>	Egykulcsos (3600 korona felett kulcsok)	Kétkulcsos (25 és 35 százalékos	Progresszív

Forrás: Eurostat évkönyv, 2003.

A balti országok szigorú monetáris politikájára a választ a néhány évvel ezelőtti gazdasági helyzetben kell keresni. A balti államok gazdasága 1991-92-ben érte el a mélypontot: az akkori válságot a nagyarányú termeléseszkökenés és a vágató árszínvonal-növekedés jellemezte. A GDP évi 30–40 százalékos csökkenését havi 60–80 százalékos hiperinfláció kísérte. A kereskedelem – amely akkor elsősorban az orosz kapcsolatok függvénye volt – 30–40 százalékkal esett vissza. Ilyen körülmények között nem sok esélye volt a fokozatos átmenetet hirdető gazdaságpolitikának. Még egy tényező szólt a fokozatosság ellen: a három balti állam mihamarabb élni akart a függetlenség adta jogával, és a kényszerű orosz kapcsolat helyett gyorsan kívánta újraéleszteni a tradicionális nyugati gazdasági és politikai csatornákat.

A balti államok gazdaságának átalakulása az 1990-es években

A balti országok gazdasági stabilizációja közös elvek alapján ment végbe. A legfontosabb feladat a hazai és a világpiaci árak összehangba hozása volt. Ennek érdekében szinte egyik pillanatról a másikra az ár- és a kereskedelmi liberalizáció mellett döntöttek, és a rubelt felváltandó, bevezették a saját valutát. A piaczgazdasági intézményrendszer kiépítése és az egyensúlyi költségvetés igénye szintén közös vonásként jelentkezett mindhárom államban. Megteremtették az alapját a szigorú fiskális politikának is, hiszen a kormányzat nem vehetett fel fedezet nélküli hitelt a költségvetés vagy az állami vállalatok „megsegítésére”. A fedezetlen pénzkibocsátás megtiltása és a rögzített árfolyam bevezetése nagyszerűen bevált mindhárom országban. Ezek az eszközök a stabilizációra kiválóan alkalmazhatók. A GDP csökkenése 1996-ra mindhárom országban megállt, az infláció pedig az 1992-es 1000 százalék körüli szintről 1995-re a három balti állam mindegyikében 30 százalék alá süllyedt, napjainkban pedig mindenhol 3% alatt van.



A költségvetés helyzete és a fiskális politika alapvetően különbözött a közép- és kelet-európai tapasztalatoktól. A Baltikumban ugyanis úgy ment végbe a gazdasági stabilizáció, hogy az nem okozott számottevő államháztartási hiányt. Ez részben a jogszabályi kényszer miatt alakult így – Észtországban 1992 óta törvény mondja ki, hogy a költségvetésnek egyensúlyban kell lennie –, de egyéb tényezők is szerepet játszottak. A balti államok kamatfizetési terhe például elenyésző. Az észt példa figyelemre méltó: a valutareformmal egy időben az adópolitikában is történtek változások, aminek hatására 1993-ban, tehát a stabilizációs intézkedések bevezetése utáni évben megnőtt a költségvetési bevételek GDP-hez viszonyított aránya. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy az oktatásra és az egészségügyre fordított összeg reálértékben nem csökkent, a fiskális restriktió terheit csupán – kis mértékben – az államigazgatási szférának kellett elszenvednie.

A privatizáció, módszerét és intenzitását tekintve, jelentős eltéréseket mutat a balti országok között. Észtországban Az 1993-as privatizációs törvény szerint árveréseken és nemzetközi tendereken lehetett értékesíteni az állami vagyon nagy részét. A cél az erős, lehetőleg külföldi stratégiai befektető megtalálása volt, a kínált ár kevesebbet nyomott a latba. A befektetőknek beruházási és munkahely-védelmi garanciákat kellett aláírni. Ezzel az észt privatizációs-modell volt a legsikeresebb a Baltikumban. Litvániában és Lettorszáiban a kuponos és a készpénzes technikák, valamint a menedzsment-kivásárlások nem túl összehangolt módszerei voltak jellemzőek. A földreform és az agrárágazat privatizálása terén mindhárom ország jelentős sikereket ért el.

A gazdaság szerkezeti változására jellemző, hogy csökkent a mezőgazdaság és az ipar súlya, nőtt a szolgáltatás szerepe. Versenyképes ipari termelés leginkább Észtországban jött létre, ahol néhány – többnyire finn befektetésekre épülő – gépipari vállalat nyugati exportja is számottevő. Lettorszáiban és Litvániában nyugati befektetők a feldolgozóipari ágazatok közül elsősorban az élelmiszeriparban, azon belül is főleg a dohány- és alkoholtermékek gyártásában vannak jelen.

Emellett a balti gazdaságok ütőkártyáját és sikeres gazdasági átalakulásuk alapját az adja, hogy az Oroszország és a Nyugat közötti legmegbízhatóbb tranzitútvonallal, valamint viszonylag fejlett közlekedési, szállítási és hírközlési infrastruktúrával rendelkeznek.

2. táblázat: A balti-államok fő gazdasági mutatói (2002)

	Észtország	Lettország	Litvánia
GDP	6,7 mrd	8,7 mrd	14,9 mrd
GDP/fő	4940	3720	4260
GDP/fő az EU átlagában (%)	21	16	18
Átlagbér (€/hó)	374	290	330
Minimálbér (€/hó)	118	97	126
Ipari termelés volumenváltozása% (2002.nov/2001.nov.)	0,5	8,3	4,2
Munkanélküliségi ráta%	9,1	7,6	10,9
Fogyasztói árváltozás% 2002.dec./2001.dec.	2,7	1,4	-1,0
Külker-i egyenleg mrd €	-1,3	-1,7	-2,1

Forrás: KSH, 2002.

Néhány specifikum

Észtország

A befektetett értéket tekintve Svédország áll az első helyen. A külföldi tőkére gyakorolt szívóerő egyik jellegzetessége, hogy a törvények megengedik a külföldiek földvásárlását. A viszonylag gyors és nagyobb megrázkódtatástól mentes észt strukturális reformot a nagyarányú külföldi működőtőke-beáramlásra kívül a még mindig alacsony munkaerőköltséggel magyarázzák. Ezenkívül nem elhanyagolható az sem, hogy a termelést a teljes kereskedelmi liberalizációnak köszönhetően hamar sikerült átállítani a félkész termékek gyártására. Végül lökést adott a mikroszférának a hivatalos statisztika szerint 72 millió dolláros – más források szerint ennél nagyobb – kétoldalú segély, amely elsősorban Finnországtól jött. [1]

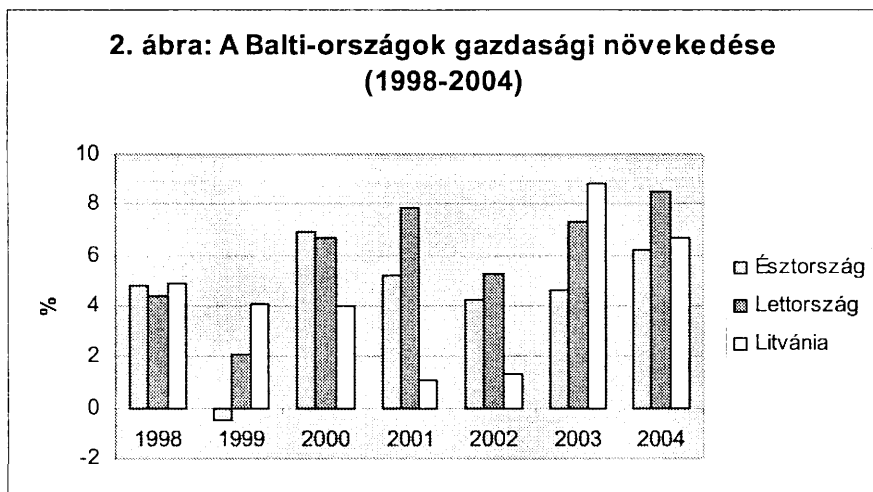
Lettország

A növekedés alapját nem a stabil és kedvező makrogazdasági feltételek biztosítják, hanem a jégmentes kikötők. A feszült lett-orosz viszony ellenére, melyet a nagyszámú orosz népesség körüli konfliktusok okoznak, az összes orosz export 23%-a halad át Lettországon. A gazdasági függőség fordított irányban még nagyobb, hiszen a lett GDP 70%-át a szolgáltatási szektorban állítják elő. Ezt a kategóriát valójában az orosz megrendelésekből élő két

nagy kikötő takarja. A lett vezetés tudatában van ezen állapot veszélyének, ezért is sürgette az ország EU-s csatlakozását.[2] Lettországból Dánia a legnagyobb befektető.

Litvánia

Litvánia legnagyobb kereskedelmi partnere Németország, amely az ország kivitelének 16 százalékát, behozatalának pedig 18 százalékát adja. 1999-ben Litvánia exportja meghaladta a 3 milliárd dollárt, importja pedig megközelítette az 5 milliárd dollárt. 2002. augusztusában Litvániában politikai vihart kavart, hogy az orosz Jukosz olajtársaság megszerezte az ellenőrzést a Baltikum egyetlen olajfinomítója, a 40%-ban állami Mazeikiu Nafta felett.[3]



Forrás: www.hvg.hu.

Az euró bevezetésének esélyei a Baltikumban

Észtország, Lettország és Litvánia a '90-es években jelentős sikereket ért el az európai integrációhoz való felzárkózás terén. A három balti ország hazánkval együtt 2004-től válik az EU tagjává. A balti államok az EU-hoz való csatlakozásuk után röviddel már képesek lennének bevezetni az eurót, mivel már napjainkban is teljesítik a gazdasági kritériumok többségét. A költségvetési hiány jóval a kritikusnak tekintett 3% alatt van mindhárom országban, Észtország még többletet is realizált. Az államadósság hiánya a bruttó GDP 60%-os maximális mértékének a töredékét sem teszi ki. Lettország és Litvánia számára nem jelent gondot a 2,2%-os inflációs kritérium sem, ezt a célt

eddig csak Észtország nem teljesítette. Egyedül a kamatkritériumok teljesítése okoz gondot az országoknak, de ha tartós marad a gazdasági növekedés, jó esélyük van a követelmények teljesítésére is. Így leghamarabb 2006-tól vezethetik be a balti-államok az euró használatát.

2. táblázat: Az EU által nyújtott nettó támogatások (millió euró)

	Észtország	Lettország	Litvánia
2003	55	115	84
2004	125	299	194
2005	180	483	295
2006	199	570	341

Forrás: Európai Bizottság.

Magyarország és a balti államok külkereskedelmi kapcsolatai

Magyarország és a balti államok között a külkereskedelmi kapcsolatok élénkülése várható, mivel a kilencvenes évek végén mindhárom országgal megkötötte a szabadkereskedelmi megállapodást. A magyar vállalatok Baltikumba irányuló exporttermékei közül kiemelkednek a konzerv-, az élelmiszer- és a dohányipari cikkek, valamint a gyógyszeripari termékek. A kinti piacokon jelentős pozíciókkal rendelkezik az EKO, a Csabai Konzervgyár, a Top Joy, valamint az Egri Dohánygyár, továbbá a Richter Gedeon, az Egis és a Human.

Az utóbbi időszakot tekintve a balti országok által kiírt tendereken 3 nagyobb hazai cég szerepelt sikerrel: Az EGI szennyvíztisztításra szolgáló berendezés gyártásának szaktanácsadására kapott megbízást. Jelentősebb üzletet kötött a Ganz Ansaldo is: a vállalat a rigai villamosok felújításában vállalt kulcsszerepet. Az Ikarus mindhárom ország nagyvárosaiban próbálkozik piacszerzéssel. Magyarországi vállalat nagyobb összegű tőkebefektetése eddig még nem történt, annál több vegyes vállalat működik viszont a három balti országban. Ennek egyik oka, hogy például Litvániában már 100 dollárral lehet céget alapítani.

A fentebb említett tényezőket, valamint a Balti-országok egyéb lehetőségeit figyelembe véve megállapíthatjuk, hogy a gazdasági kapcsolatok mélyítése hosszú távon célszerű és nagy előnyöket hordoz magában. Emellett a három balti ország gazdasági tapasztalatait is érdemes lenne a magyar gazdaságpolitika alakításában hasznosítanunk.

Záró gondolatok

A Baltikumban igen erőteljes gazdasági növekedés tapasztalható, amely jelentős termelő beruházásokkal jár együtt. Szinte mindhárom balti országban látványosan fejlődik az építőipar, a csomagolóstechnika, az IT szektor és távközlés, a járműipar, a fém-feldolgozóipar, az elektrotechnika, az élelmiszeripar.

A magyar üzleti lehetőségek szempontjából kiemelten fontosak a baltikumi járműipari fejlesztések. Elsősorban a középtávú vasúti fejlesztések (Litvánia, Lettország) ill. a közúti és városi autóbusz ill. trolibuszbeszerzések (Tallinn, Riga, Kaunas, Vilnius, stb.) érdemelnek említést. Jó lehetőségeink vannak még komplett élelmiszertermelő és feldolgozó-rendszerek (termelőstechnológia + konzervüzemek) értékesítésére. A szolgáltatások expanziójával a dinamikusan bővülő IT szektorban is kínálóznak újabb üzleti lehetőségek (Mobiltelefon alkatrészek, számítástechnikai eszközök, más híradástechnikai eszközök). A balti piac tehát nagyon sok lehetőséget rejt magában, ezért minél gyorsabban és hatékonyabban kellene feltérképezni a magyar vállalkozóknak a három ország gazdasági potenciálját.

Irodalomjegyzék

Bartha Attila: Átalakuló Baltikum – Úton-útfélen, Figyelő, 1999. 07. 23.

Kertész György: Lett gazdaság – A bűvös 7 százalék, Figyelő, 2001. 10. 20.

HVG, 2002. 08. 31. 27–28. o.

www.europa.eu.int

www.fn.hu

www.origo.hu

PROF. DR. HABIL. GAÁL BÉLA

A magyar agrárium perspektívái

A koppenhágai folyamat lezárásával a magyar élelmiszergazdaság szereplői 2004-től – mint a sikeres diákok – felsőbb osztályba léphettek, és az új környezetben, új tananyaggal ismerkedhettek meg. Az új tag, társaival quasi egyenlőségi helyzetben kell vetélkedjen, és csak évek múltán, fokozatosan lesz egyenlőbb, ami legalább két fontos tényre irányítja a figyelmet:

- őszintén és reálisan kell felmérni felkészültségét (ebben segítség lehet egy ágazati SWOT analízis),
- kritikusan és szakmai hozzáértéssel, alázattal kell foglalkozni eddig elhanyagolt, illetve mellékesen kezelt kérdésekkel.

Az első témakörben a leginkább hasznosíthatók a különböző kereskedelmi banki tanulmányok, amelyek az alanyi, saját nyereség érdekelttség miatt kritikus képét festették az ágazatnak, jelentősen eltérve a kincstári optimizmustól nem mentes állami értékelésektől.

A második kérdéscsoportban felvetődik, vajon tudják-e a döntéshozók, melyek a betegségi gócpontok, ahol a kezelés, beavatkozás állapotjavulást eredményez, vagy a felesleges, nem súlyponti kezelések, kiadásokat, eredménytelenséget, végső soron az ágazat elsorvadását okozzák.

A közösségi és a nemzeti elv megvalósítási gyakorlata

Mivel az élelmiszergazdaság európai szabályozása „közösségi” és ettől az elvtől csak az új belépők kapnak részleges és időszaki felmentést, felkiált-hatnánk: Heuréka!, lehetőségünk van saját, nemzeti szabályozás megteremtésére, ami mindig eredményesebb lehet egy általános, specialításokat figyelembe nem vevő szabályozásnál.

Sajnos azonban ez az ötlet nem nekünk jutott eszünkbe és a közösség nagy öregjei (Franciaország, Németország, Nagy-Britannia) már évtizedekkel ezelőtt – duzzogva a brüsszeli egyközpontúság szürkése és érzéketlensége miatt – kitalálták azt a formát és tartalmat, amely lehetőséget adott a „jut is, marad is” elvnek, segítségével megvalósíthatták a saját nemzeti marketing programjukat.

A rendszerváltás után a magyar agrárgazdaság is megkapta a német Transform-támogatási program jótékony gyámságát és kiépíthette az 1996-os induláshoz a közösségi nemzeti marketing szervezetét (AMC).

A politika hullámmása és szakmai hiányosságok miatt a szervezet évek óta változatlan állapotban a legkevésbé sem tudja segíteni az agrárpolitikai célokat és azt a legnagyobb erőt veszti el (illetve hozni sem tudja) amiért külföldi konkurenciatársai (CMA, Sopexa, Food from Britain) létrejöttek: a brüsszeli agrárirányítás, nemzeti, piacszemléletű korrekciója, befolyásolása.

A magyar AMC kezdeti eredményessége ködbeveszett, az átvett módszertanok (amelyek induláskor élenjárónak és helytállónak bizonyultak) elavultak és az évenkénti ismételtetések nem a közmondás jelezte tudást, inkább a felkészületlenséget, a probléma iránti érzéketlenséget bizonyítják.

Új elemek a marketing elméletben és azok megvalósításában

A világban új jelenségek alakultak ki, amelyre a felkészült agrárpolitika a marketing eszközrendszerével is megfelelő és hatékony válaszokat adott. Hogy a marketing elméletből példálózunk, már rég nem a McCarthy féle 4 „P” (Product, Price, Place, Promotion) az eszközrendszer, hanem ez feldúsult 11 „P”-re! (Physical evidence, People, Process, Packaging stb.) Később a „P” elemeket a „C” elemekkel kontrázták. (Costumer Value, Convenience, Communication stb.) A diverzifikáció pedig oda vezetett, hogy a marketing új ABC-je már a 4 „E” betűről szólt (Enviroment, Education, Empathy, Ethics).

Ezeket a változásokat kellett volna követni egy jól működő magyar marketing stratégiának, szervezetnek, amelyhez a muníciót nemcsak a német példa (ők egyébként is a tapasztalt negatívumok miatt jelentősen visszahúzódtak), hanem az EU-ban jelentős agráreredményeket elérő országok gyakorlata adja. Az alig növekvő marketing költségvetés (kb. 2 Md Ft/év) mellett is lenne lehetőség a hatékonyság növelése, a megfelelő tartalmi módosítások mellett.

Élenjáró ezek között is Írország, amelynek An Board BIA szervezete a MIA program segítségével („Marketing Fejlesztési Segítségnyújtás) kiemelkedő eredményeket mondhat magáénak és talán ennek is köszönhető, hogy a magyarországihoz hasonló piaczavarokat (sertés, bor, baromfi, tej stb.) az ír piacon elkerülték (természetesen az őket érintő kompetens termékkörökre gondolva.)

Az ír tapasztalatok tanulmányozása még egy hibás misztifikációt is eltüntethetett volna a hazai szemléletből, nevezetesen azt, hogy Brüsszelből csak termelési, technikai típusú támogatások igényelhetők. Nem, a MIA program megvalósulását – a termékek széles spektrumában – támogatják közösségi

alapot (pl. Európai Mezőgazdasági Garancia és Tanácsadási Alap). A marketing tehát mindenhol kiemelt agrárpolitikai ügy. Nem is okoz gondot az agrárirányításnak az egyensúly, a harmonikus és perspektivikus gazdaságfejlesztés, hiszen a mérlegnek nemcsak az egyik, a termelési-feldolgozási oldalával foglalkoznak, hanem ismerve a közgazdasági törvényszerűségek mellett a fizikait is, tudják, a levegőben ing vagy éppen a padlón van az a mérleghinta rész, amelynek másik oldala súlytalan vagy a tehetetlenség miatt túlsúlyos. A mérleg másik oldala pedig a vevő, a piac, a kereskedelem, a marketing.

Érdekes módon a szocialista tervgazdálkodás piaci értékrendeket egyre inkább átvevő időszakában, a '80-as években, ezt jól ismerték az állami vezetők, mert a termelési szabályozáson túl a direkt állami marketinggel (sic!) piacot is teremtettek a megtermelt javaknak (lásd hosszú távú áruegyezmények a Szovjetunióval gabona, hús, zöldség-gyümölcs, bor stb. termékeknél, mennyiséggel, árral).

Az új évezredben, amikor minden azt harsogja, hogy a vevő az úr, a piacon kell eldőlni a versenyképességnek, a cégek megmaradásának a magyar agrárirányítás a legkevésbé sem tulajdonít jelentőséget a marketing szemlélet és gyakorlat elterjedésének. Már az EU bürokrácia is belátta, hogy ha társadalompolitikailag lehetséges is, gazdaságpolitikailag lehetetlen a teljes költségvetés majd '70%-át olyan szűk szegmensre koncentrálni, amely az összlakosság 5-8%-át érinti és ezért a távlati intézkedései a versenyképesség növekedését, a minőség, a biztonság emelését, a termelés és a támogatások szétválasztását célozzák.

Az agráriumban, a versenyképesség megteremtése, a piaci szemléletmód kialakítása, állami segítség és hosszú távú programok nélkül illúzió. Az említett ír gyakorlat is évtizedes múltat tekint vissza.

Hosszú éveken keresztül álltak Írországból a következő kulcsterületek az állami agrártámogatások fókuszában:

- az értékesítés ösztönzése;
- a vállalati jó hírnév (good will), imázs fejlesztése;
- új piacok feltárása, trendjeinek, jellemzőinek megismerése, piackutatás;
- a vállalkozások stratégiai gondolkodásának támogatása, piacfejlesztési tervek készítése;
- a szükséges marketing és értékesítési szakértelem hiányának felszámolása, egyetemi diplomával rendelkezők, speciális értékesítési gyakorlattal rendelkezők felvétele a vállalkozásokhoz;
- minőségi, élelmiszerbiztonsági feltételek megteremtése;
- a szaktudás fejlesztése, marketingképzés, oktatás.

A magyar agrárpiaci stratégia lehetséges irányai

A magyar támogatási rendszer kulcsterületei köszönő viszonyban sincsenek a fejlettebb agrár-országok gyakorlatával. Pedig különböző tapasztalat-cserék, tanulmányutak, twinning-programok, kutatóintézeti jelentések már régóta kínálják a diszharmonia megszüntetését. Az EU szabályozással most nyakunkba zúduló rengeteg újszerűség már jelzi az elmulasztott évek hibáit. A mechanikus átvétel mellett persze továbbra is a gondolkodó, szakmával egyeztetett stratégiai megfogalmazás szükséges. Melyek lehetnek a jövőendő marketing szemléletű stratégia sarokpontjai?

1. Az EU, mint belföldi piac

El lehet feledni olyan – régen talán helytálló – jelszavakat, mint a „belföldi piaci igények maradéktalan kielégítése”. Most lehet dönteni, hogy a magyar paraszt vállalja a dán, angol, német... fogyasztók igény-kielégítését, vagy fordítva a francia, olasz... paraszttól várjuk ezt. A belföldi piacnál egyszerre lehet „a határ a csillagos ég”, de kialakulhat egy beszűkült, a hazai termékeket csak foltokban reprezentáló internacionalista, globális kínálat.

2. A hungarikumok szerepének definiálása

A nemzetközivé váló áruskála egyszerre sematizált és ugyanakkor specifikált is. A fogyasztás gyémánt modelljét, ahol a termelési irányelv az „arany középút”, felváltja a homokóra modell, amelynél az előző jelszó „halálos középúttá” változik.

A specialitások iránti igény megnő, árban is szárnyalnak, de egy axiomatikus feltételt ki kell elégíteni: az értékesítési rendszerek miatt (bevásárlóközpontok, szuper áruházi láncok) csak megfelelő mennyiség, minőség és állandóság esetén piacképesek. (A több 1000, vagy 10.000 cikket forgalmazó „nagyok” alap-elvárásai szigorodnak.)

3. Az ún. harmadik országba irányuló exportstratégia

Mivel itt hasonló „fegyverzettel” bírunk, mint klubtársaink, ki kell, hogy jöjjön a sokat emlegetett agrárelőnyünk. (Vagy ha nem, hol a hiba?)

4. Piackutatás

Vállalni kell, hogy bemutatásra kerül a termelőknek a piaci kereslet, ár és minőség. Régóta igény ez az ágazatpolitikától és teljesítése nem jár rizikóval (csak rengeteg pénzt és szakértelmet igényel), elemzésre kerül piaconként a középtávú kereslet és ennek alapján dönt a termelő a termelési, gyártási stratégiájáról.

Regionális gondolkodásmód és új szemléletű támogatások

Az EU csatlakozás új lehetőségeket kínál a regionális szabályozás, a testre szabott vidékfejlesztési politika és egy korszerűsített intézményrendszer kialakításához. A kamarák, a földművelésügyi hivatalok, az AMC regionális irodái, a falugazda hálózat, az EU támogatásokat ellenőrző új hivatalok átláthatatlan, a gazdálkodók számára mérhetetlenül bonyolult bürokráciát jelentenek. Elengedhetetlen az egymásra épülés, a feladatmegosztás, a koordináció megteremtése, amely a rendszerek igénybevételi hatékonyságát és az állami pénz jóval takarékosabb felhasználását is jelentheti. Ugyancsak fontos az önszerveződés, a helyi kezdeményezések támogatása, amely mentesítheti az állami, központosított túlsúly kialakulását.

A magyar rendszert az EU támogatási struktúra fogja felváltani. Ugyanakkor látható, hogy az új kihívások miatt az EU rendszer is reformálódik. A magyarnál eddig is sokkal piacorientáltabb és versenyképesebb gondolkodást eredményező támogatási rendszer a társadalmi nyomás, a környezetvédelmi követelmények, valamint az élelmiszerbiztonság kívánalmai miatt tovább módosul.

Az EU módusolások 5 pillére

1. A termelés és a direkt támogatások különválasztása (decoupling)

Ezáltal a vállalkozók visszanyerik vállalkozói szabadságukat, javul a piaci orientáció, a fogyasztói igény szerinti termelés. A termelés a minőségre koncentrálódik, nem a mennyiségre. Egyidejűleg a farmonkénti támogatás szinten marad. A piaci előnyöket úgy kell és lehet kihasználni, hogy a direkt támogatás biztos és stabil jövedelmet kínál. Így a többletjövedelem a piaci lehetőségek kihasználásából adódhat. A „decoupling” egy másik érzékeny területet is kezel, nevezetesen a WTO problematikát, ahol rendszeresen azt vetik az EU szemére, hogy torzítja a kereskedelmet. A termelés és a támogatások közötti kapcsolat megszüntetése átrendezheti az eddigi tiltott támogatásokat és a „black box”-ból, a közvetlen kifizetések átkerülhetnének a „green box”-ba.

Mivel a brüsszeli támogatás mellett a magyar „30%-os” lehetőség még éveken keresztül létezhet, a felhasználás stratégiai kimunkálása (régiók, termékpályák stb.) szintjén elengedhetetlen feladat.

2. A támogatások összhangjának megteremtése a környezetvédelmi, élelmiszerbiztonsági, állatjóléti stb. szabályokkal

Ez az ún. kereszt-megfelelőség. A kereszt-megfelelőség az egyéb termeléssel sok esetben csak következményes kapcsolatban lévő területek fontos-

ságára irányítja a figyelmet. Ezek nem kellő betartása a direkt támogatások csökkentését, megvonását eredményezheti. (Így valóban érvényesülhet a fenntartható fejlődés!)

3. A vidékfejlesztési támogatások növelése (sok esetben a közvetlen kifizetések formálásával)

Ez a módosulás nem vonatkozik a kistermelőkre, de figyelembe veendő a nagyobb gazdálkodóknak. A 2005-ben tovább szigorodó szabályozás az élelmiszerbiztonság és minőség javításra koncentrál, azokat az európai társadalmi elvárásokat tükrözi, melyet a mezőgazdaságtól várnak (munkaerő-megtartás, környezetvédelem, fenntartható fejlődés stb.), de egyúttal új jövedelemforrásokat is jelent a gazdáknak (pl. minőségi termékek márkapolitikájának és marketingjének megteremtése).

4. Új tanácsadási rendszerek kiépítése

Az új intézkedések megismertetése, elterjesztése igényli a bevezetésben segédkezők támogatását (ez különösen figyelemreméltó a „Regionális gondolkodásmód” c. fejezetben részben taglaltakkal összefüggésben).

5. Egyszerűsített adminisztráció

Az eddigi bonyolult rendszert, a támogatási kérelem-tömeget egy viszonylag áttekinthető, világos kritériumrendszeren alapuló szabályozás követi. Ez előnyös a pályázók (gazdák) és a bírálók (kormányzat) részére is, egyszerűbb előírásokat, érthetőbb szabályokat és világos ellenőrzést jelent. Különösen fontos ez a tapasztalat nélküli, új tagállamok számára.

Az új szabályozás vezérgondolata lehet: termelés (természetesen a piacra!), papírok kitöltése helyett.

Összegzés

Mindezekből a tényekből (a saját önértékelésekből, valamint az EU új céljaiból) világosan körvonalazódik, hogy az új időszámítás a magyar agráriumban mielőbb el kell kezdődjön. Az új feladatok a piacorientáltság (a marketing) magas színvonalát feltételezi az állami gyakorlatban és annak szervezeti, szabályozási kisugárzásában. Nálunk sem lehet tovább halogatni a rövidtávon kétségtelenül kellemetlen, ám tartósan egyedül üdvöztető szervezési, személyi, gazdálkodási és stratégiai intézkedések megtételét. A példák és az elvárások sürgetőek...

Irodalomjegyzék

Gaál Béla: Marketing az Európai Unióban. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium kiadása. Budapest, 2005. 1–176. oldal.

Gaál Béla: A közösségi marketing létrehozása, eredményei és továbbfejlesztésének lehetőségei. EKF Líceum Kiadó, Eger. 2001. 1–180. oldal.

Gaál Béla – Párdányi Miklós: Az európai integráció. Magyarország európai unós csatlakozása. EKF Líceum Kiadó Eger, 2001. 1–390. oldal.

Gaál Béla: The hungarian collective Agricultural Marketing and EU Accession 314–340 p. In: Marketing Theory and Practice (szerkesztett kiadás). Akadémiai Kiadó Budapest, 2004. 1–402. oldal.

www.ccsanet.org

www.euold.hu

DR. TÓTHNÉ IGÓ ZSUZSANNA

Integráció, harmonizáció, kultúra, identitás

A turizmus sokrétű társadalmi és gazdasági jelenség. Békés célú, egyéni vagy csoportos, tömeges, önkéntes utazási forma, amelynek ideje alatt a turista átmenetileg megismerési vagy pihenési szándékkal tartózkodik a meglátogatott helyen, és eközben pénzt költ. Az utóbbi években a turizmus folyamatosan erősödik, a társadalmi és gazdasági élet szerves része lett. A nemzetközi turizmus hozzájárul a népek közötti kölcsönös megértés fejlesztéséhez és más országok különböző területein elért vívmányainak jobb megértéséhez, a gazdasági, társadalmi és kulturális haladáshoz.

A Világuturizmus Szervezetének 2002-es berlini találkozója is a helyi, regionális, nemzeti, és közösségi kapcsolatok harmonizációjára és a szolgáltatások színvonalának növelésére helyezte a hangsúlyt.

A turizmus határokon, régiókon átívelő iparág és ebből kifolyólag fontos a pénzügyi, gazdasági és módszertani egység megteremtése. A folyamat nagyjából megfelel az általános integrációs és harmonizációs törekvések szellemének. Az integráció már a csatlakozás előtt, részlegesen elkerülhetetlen volt. Az idegenforgalmi szervezetek képviselői szolgáltatásokat értékesítenek, a magyar külképviseletekhez hasonlóan. Marketing, promóciós illetve ország vagy régiókép-alkotó tevékenységük sokszínű és identitás-specifikus eltérésekben gazdag. A pénzügyi, minőségbiztosítási ellenőrzési és statisztikai komponensek egységesítése lényeges követelmény. A MEDSAT II főbb célkitűzései között ott található az intézményrendszer megszilárdítása, a nemzeti statisztikai és minőségbiztosítási rendszerek összehangolása. Az EU harmonizációja, adatok cseréje, a szolgáltatások mennyiségi és minőségi fejlesztése, a fejlesztési programok átláthatósága az általános célkitűzések között a Barcelóniai Nyilatkozatban foglalt gazdasági és információs fejlesztések fontos szerepet kapnak. [europa.eu.int]

Az alprogramok arról tanúskodnak, hogy a nemzetgazdaságok különböző szektorainak turizmushoz való hozzájárulásának mérése, természetének értékelése is fontossá vált.

A személyi és tárgyi feltételek és az információs rendszer, a külkereskedelem és a nemzeti költségvetés, a környezetvédelem és turizmusfejlesztés

mellett megjelenik a mezőgazdaság, valamint a társadalmi változások mérésének, értékelésének igénye.

A programok szervezésének, lebonyolításának illetve minőségük mérésének módszertanát részletesen tartalmazza a szerződés. Kitér a programok helyének, időtartamának kérdésére és a programvezetők jelentési kötelezettségeire. [europa.eu.int]

Az alternatív turizmus erőteljes fejlődése nyilvánvalóvá teszi azt a szükségyszerűséget, hogy hasznos, hatékony, szakmailag kifogástalan, régió-centrikusképzési formák jelenjenek meg.

Magyarországon a rendszerváltás után több évig nem történt jelentős változás, de 1996-ban a turisztikai szakma kezdeményezésére parlamenti nyílt napot szerveztek, amelynek során bemutatták a turizmus perspektíváit, az állami irányítás szerepére irányítva a figyelmet. Az állam támogatása szükséges az intézményi háttér, a jogi és közigazgatási feltételek megteremtéséhez. Az azóta eltelt időszakban felélénkültek a turizmussal kapcsolatos állami tevékenységek. Új intézmények, jogszabályok születtek, megerősödött a marketing tevékenység, de változatlanul nincs nemzeti szintű turizmuspolitikánk. A tudatos fejlődés mellett továbbra is megmaradt a spontán jelleg.

Az Európai Unió egyes tagállamaiban a turizmus színvonala lényegesen meghaladja a miénkét, ezt a hátrányt jó lenne csökkenteni. Az integrációs folyamat, valamint az ország általános gazdasági helyzetének javítása is ezt kívánja meg tőlünk.

A turisztikai trendek alakulása

Dolgozatomban bemutatom azokat az alternatív utazási lehetőségeket, amelyek az exkluzív turizmus irányába terelik a keresletet. Az a szándékom, hogy bemutassak néhányat a számtalan lehetőség közül, amellyel folyamatos érdeklődést kelthetünk az ország régiói iránt. Az identitásunkat megőrizve leszünk vonzó desztináció a hozzánk látogató turisták számára.

A modern turizmus egyre több embernek ad munkalehetőséget, és egyre több ember számára szabadidő eltöltési lehetőséget. A nemzetközi turistaérkezések száma az utóbbi 50 évben több mint 25-szörösére növekedett. A nemzetközi utazás Európában általánossá vált, a kontinens nemcsak a legfontosabb küldő, hanem a legfontosabb fogadó terület is. 2004-ben a világ turizmusa pozitív eredményeket mutatott. A nemzetközi érkezések száma a 2003. évihez képest 10%-kal emelkedett, elérte a 760 millió főt. Európa a világ turizmusában vezető szerepet töltött be, a nemzetközi érkezések 54, 6%-át mondhatta magáénak. A legdinamikusabb fejlődés a közép-kelet-európai régióban keletkezett, (+8%-os növekedés. 2003-ban 68 millió, 2004-ben 73 millió fő.) [WTO, 2004]

A 2005-ös év turizmusának alakulását a világpolitikai események kisebb mértékben befolyásolják. A 2004- es decemberi szökőár csak rövid ideig hatott a természeti csapás által sújtott területek turizmusára. A szökőár következtében népszerűbbé váló desztinációk a Karib-térség, Közép-és Dél-Amerika, a Közel-Kelet és Afrika. A szökőár sújtotta területek részéről, erőteljesebb marketing-tevékenység várható. Az árfolyamok alakulása és a világgazdaság növekedése meghatározó szerepet játszik; mind a hagyományos, mind a dinamikusan növekvő küldő piacok esetében gazdasági fellendülés várható [MT Rt, 2004]

A határok átjárhatósága, a távközlés és az informatika fejlődése lehetővé tették, hogy világszerte újabb országok, újabb területek váltak elérhető turisztikai desztinációvá. Napjaink turizmusát az erőteljes növekedés mellett az érintett területek körének bővülése jellemzi, amelynek haszonélvezői között szerepel Közép- és Kelet-Európa, így hazánk is. Az elmúlt évtizedekben a világ legnépszerűbb 15 desztinációja között tartják számon Magyarországot. A turisztikai termékek piacán a verseny globálissá vált, hiszen a távoli területek megismerése egyre egyszerűbb az utazók számára.

Az Európai Unió tagországai speciális helyzetben vannak a nemzetközi érkezések tekintetében. Az Unió területén belül az egyes tagországok lakosai szabadon utazhatnak, az EU-n belüli utazások népszerűvé váltak. Az EU tagországokban regisztrált turistaérkezések 74%-át uniós országok generálják. [hungary.com/statistikak/]

A turisztikai keresletre és az utazási szokásokra számtalan külső tényező hat. A közlekedési eszközök közül általánossá vált a gépkocsi használata. Növekedett a belső mobilitás, valamint a nemzetközi turizmusban is egyre gyakoribb az autó használata. A jövedelmi viszonyok nagymértékben befolyásolják a megtakarításokat és a diszkrecionális jövedelem felhasználását. A szolgáltatások széles skálája versenyez a turizmussal a jövedelmekért.

Az European Travel Commission és az European Travel and Tourism Action Group szakértői szerint az elkövetkező öt évben specifikus tendenciák lesznek befolyással az utazásokra Európában. A szabadidős utazások piaca differenciált lesz. Az utazási célok nagyobb változatossága vonzó látványosságokat és szórakozási formákat, lehetőségeket kínál, ami ösztönzőleg hat a mobilitásra és növeli az utazások gyakoriságát. Megerősödnek azok az alternatív utazási formák, amelyek a tömegturizmus ellenében alakultak ki. Az alternatívnak számtalan előnye van a tömegturizmussal szemben. Kevesebb ember vesz részt ezeken az utazásokon. A motivációk között az adott terület természeti, kulturális, gazdasági adottságai iránti érdeklődés, tisztelet jelenik meg. Az embereknek fontos a természeti környezet, nem akarják károsítani a turisztikai erőforrásokat. A mennyiségi szempontok he-

lyett előtérbe kerül a minőség, a növekedési szemléletet felváltja a fejlődés, mint cél, a desztináció értékei fokozott hangsúlyt kapnak.

Az alternatív turizmus formái és általános jellemzői

A ma már jegyzett alternatív turizmusformák között megtaláljuk a kulturális turizmust, örökségturizmust, etnikai-, vallási-, falusi-, természeti turizmust, öko-, bor-, agro-, kalandturizmust.

Az alternatív turizmus lényeges általános jellemzői közül meg kell említenem a következőket:

- viszonylag kis létszámú turista, akik jelentős mértékben igénybe veszik a helyi lakosság számára kialakított szolgáltatásokat;
- az átlagos tartózkodási idő hosszabb, így több lehetőség van a turisták és a helyi lakosok közötti kontaktus kialakítására;
- a turisták sok esetben ugyanazt a közlekedési eszközt használják, mint a helybéliek;
- a fejlesztés elsősorban a meglévő létesítmények, szolgáltatások használatára összpontosít;
- a helyi lakosság érdekeit maximálisan figyelembe veszik.

Napjainkban az utazási tendenciák megváltozásának oka a világ gazdasági, társadalmi, technikai, környezeti tényezőinek alakulása, amelyek hatással vannak mindennapjainkra, szokásainkra, egész életünkre. Befolyásolják utazási szokásainkat, hozzájárulva egy-egy turizmusforma kibontakozásához, illetve átalakulásához.

Melyek azok az utazási tendenciák, amelyek elősegítik az alternatív turizmus népszerűségének növekedését?

- A turisták szórakozás, sportolás, kalandok utáni vágyának kielégítése.
- Ismeretek szerzése a meglátogatott terület történelméről, természetéről.
- Különleges érdeklődés, hobby.
- „Vissza a gyökerekhez” motivációjú nosztalgiaturizmus.
- Új turisztikai termékek, új uticélok keresése.
- Egészségi állapot megőrzése, a kondíciók javítása.
- Aktív seniorok, középkorúak, fiatalok, mozgássérültek utazási vágyának kielégítése.
- A turisták egyre tapasztaltabbak, igényesebbek, ezért a fogadó területnek magas színvonalú szolgáltatást kell biztosítania.
- Egy adott térségben olyan turizmust kell fejleszteni, amely a természeti környezetet, a történelmi helyek és a hagyományok megőrzését szolgálja.

Ezeknek a tendenciáknak a megjelenése mind a hazai, mind a nemzetközi turizmusra ösztönzőleg hat. A fogyasztói szokások alakulása, a divat erősen befolyásolja a turisztikai trendeket.

A turizmus alternatív formáinak fejlesztése összhangban van a turisztikai desztinációk természeti, kulturális, gazdasági adottságaival. A tömegturizmushoz képest az alternatívák új fejlesztési lehetőséget kínálnak mindazok számára, akiknek fontos a természeti környezet.

Az alternatívák fejlesztése lehetőséget nyújt arra, hogy a minőség határozza meg a fejlődés irányát, a desztináció értékei fokozott hangsúlyt kapnak. (Puczkó, Rátz, 1999)

A turisták egyre nagyobb érdeklődést mutatnak a kulturális örökségek iránt. Az örökség egy társadalom kulturális hagyományának részeként értelmezhető. A kulturális turizmus örökségre és művészeti vonzerőre támaszkodik. A kulturális turizmus középpontjában a múlt másfajta értelmezése áll. A XX. század végén az emberek új utakat keresnek a múlttal való kommunikációra. A kulturális turizmus kapcsolatot teremt a múlttal a turista számára. A turisták hagyományos társadalmi értékeket tesznek magukévá, ízlésük és stílusuk visszautal a múltra. E jelenség eredetiség- és identitáskeresésre utal. A globális kultúra lehetővé teszi az emberek tömegeinek, hogy utazzanak és beszéljenek egymással. Nemzeti, regionális és lokális kultúrák között bonyolult mozgások lehetősége adott térben és időben.

A globális és lokális kapcsolatát gyakran egyenlőtlennek tartják. A turizmus szakértői rámutattak arra, hogy a helyi specialitások és szervezetek milyen fontos szerepet játszanak a globális folyamatok közvetítésében. A gyorsan globalizálódó környezetben a kultúra eszköz a helyi különbségek hangsúlyozásához. A globalizáció tette szükségessé, hogy a turizmus a különböző országokban a helyi adottságok szerint specializálódjon. Anglia örökségturizmusra, Svájc hegymászásra, Thaiföld szexturizmusra specializálódott.

Az elmúlt évtizedben egyre népszerűbbé váltak a tematikus jellegű turisztikai attrakciók. Egy jól kiválasztott téma önmagában is képes a potenciális látogatók figyelmének felkeltésére. A tematikus jellegű attrakciók közül legismertebbek a tematikus parkok (Legoland, Disneyland) Meghatározott témán alapuló események (lovagi játékok, középkori lakomák), tematikus utak (borút, kastélyút, whisky-út) A látogatók igényeit kielégítő szolgáltatásokkal kiegészítve nemzeti vagy nemzetközi vonzerővé válhat.

A turizmus fejlődése során folyamatosan összefüggésben áll a kultúra fejlődésével. Egy ország megfogható és megfoghatatlan kulturális öröksége minden látogatóra vonzást gyakorol. Egy térség egyedi kulturális jellemzői egyrészt a helyi lakosság által igényelt kulturális kínálat alapjául szolgálnak, másrészt hozzájárulnak az adott térség turisztikai versenyképességének növekedéséhez.

Az Észak-magyarországi régióban a kulturális értékekre alapozott tematikus utak lehetőséget adnak a kultúra és a turizmus összekapcsolódására, együttműködésére. Ez a termékfajta viszonylag kis befektetéssel kialakítha-

tó, képes a turisztikai kereslet időbeni és térbeni diverzifikálására, hozzájárul eddig kihasználatlan erőforrások turisztikai hasznosításához, új keresleti réteg megnyerését teszi lehetővé a kulturális turizmus, az örökségturizmus, a borturizmus számára.

A tematikus utak tulajdonságai olyan előnyök, amelyek a régió turizmusának fejlesztésében is jól kihasználhatók lennének. A kulturális és örökségtutak a régió turizmusának kritikus pontjaira is (szezonális, a kereslet térbeni koncentrációja) kedvező hatást gyakorolnának.

Egy jól kiválasztott témán alapuló termékfejlesztés az adott térség lakosságának kulturális identitását is erősíthetné.

Az Észak-magyarországi régióban a világörökségi helyszínek turisztikai attrakcióként való értékesítése számos előnnyel jár, de felelősséget is ró az adott helyszínekre.

Az örökség út a turizmusban turisztikai terméknek, valamint a látogatómenedzsment eszközének tekinthető, amellyel a látogatók mozgását lehet befolyásolni. Az örökség út egy régió marketingstratégiájának eleme, interpretációs eszköz. Az örökség út a kevésbé látogatott területeken elősegítheti a térség megismerését és a látogatók számának növelését.[Puczkó, 2002]

Az észak-magyarországi régióban számos olyan témát találhatunk, amely önállóan teszi lehetővé az örökség út, vagy kulturális út kialakítását, alkalmat ad a működő európai utakhoz való kapcsolódásra. Az ismertebb és kevésbé ismert attrakciók egy úttá való fejlesztése hozzájárulhatna a kereslet térbeni koncentrációjának csökkenéséhez. Megfelelő marketinggel a külföldi turisták előzetesen több és jól strukturált információt kaphatnának, amivel hosszabb tartózkodási időt tervezhetnének.

A régióban a falusi turizmus a borutak, a kastélytúrák a fejleszthető témák közt említhetők. Számos előnye van ezeknek az utazási formáknak. Elsősorban a látogatók nem tömegesen jelentkeznek. Az utazási motivációk közt szerepet kap az adott terület, természeti, kulturális adottságai iránti érdeklődés, a hagyományok tisztelete. A mennyiségi szempontok helyett előtérbe kerül a minőség, a növekedési szemléletet felváltja a fejlődés, mint cél, a desztináció értékei fokozott hangsúlyt kapnak.

Az Észak-magyarországi régió gazdaságát természeti adottságai és történelmi hagyományai miatt elsősorban a nehézipar és a bányászat határozta meg. Az 1990-es évek gazdasági szerkezetváltása után ezek az iparágak leépültek és az ipari termelés visszaesett. A korábban húzóágazatnak számító nehézipar leépült, az agrárszféra aránya is alacsony maradt.

A gazdasági fejlettség mutatói a térség hátrányos helyzetét mutatják. A működő gazdasági szervezetek száma 85 754, ami csupán 9,3%-a az ország vállalkozásainak. A régió az országban foglalkoztatottak számából 10,9%-

kal részesedik. A munkanélküliségi ráta 2001-ben 8,5%-os volt, ami meghaladta az ország 6%-os átlagát.

A műszaki infrastruktúra színvonala megközelíti az országos átlagot, a régióon belül nagyok a különbségek a különböző területek között. A Szlovákiával határos észak-keleti sáv, amely korábban nehézipari bázist jelentett, ma válságövezet. A külföldi működőtőke beáramlása javíthatna a gazdasági helyzeten, ez azonban nem jelentős. Az épülő M3-as autópálya mentén és a Közép-Magyarországhoz közel eső területeken érezhető a gazdasági fejlődés.

A régió gazdasági életében a turizmus hosszú idő óta jelentős szerepet játszik. Mátra- Bükk üdülőkörzet a statisztikai adatok alapján Budapestet és a Balatont követően a harmadik leglátogatottabb célpont. Vonzerőt jelentenek a változatos természeti és táji értékek, nemzeti parkok, a magyar építészet jelentős értékei, a kulturális, népművészeti hagyományok, gyógy- és termálvizek. E régióban található a Világörökség részévé nyilvánított Hollókő ófalu, az Aggteleki karszt barlangjai, a Tokaj- Hegyaljai borvidék.

Magyarország 9 nemzeti parkjából 4 található a régióban: az Aggteleki, részben a Duna- Ipoly menti és a Hortobágyi egy része, valamint 11 tájvédelmi körzet és 15 országos jelentőségű természetvédelmi terület.

A régió hegyes- dombos vidéke egész évben kínál lehetőséget a pihenésre, sportolásra, kikapcsolódásra. A nagyobb folyók (Tisza, Bodrog) hajózásra, vízi sportokra alkalmasak. A régióban négy borvidék található, a mátraaljai, az egri, a bükkaljai, a Tokaj hegyaljai, amelyek összefogással jelentős eredményeket érhetnek el a borturizmusban. A borvidékek egyelőre önállóan alakítanak ki bortúrákat. Heves és Borsod- Abaúj- Zemplén megyében a gyógyturizmus fejlesztését támogatják, míg Nógrád megyében a kastélyprogram és a falusi turizmus kap hangsúlyos szerepet. Mindhárom megyében fejleszthető az ökoturizmus. A nemzeti parkoknak nagy szerepe van a társadalmi tudatformálás és a környezeti kultúra kialakításában. A nemzeti parkok területén szabadidős, természetvédelmi, szakmai irányultságú (botanika, ornitológia, szpeleológia) táborokat, terepgyakorlatokat szerveznek. Az ifjúság kellemes és maradandó élményekben részesülve megismerkedik a természet értékeivel, valamint a természet védelmének fontosságával.

Az Észak-magyarországi régió alkalmas az aktív turisztikai célú utazások befogadására is. Szakmai tudással rendelkező lovas vendéglátók fogadják az érdeklődőket Szilvásváradon, Parádon, Gyöngyössolymoson, Sarlópusztán, Vilyvitányban. A kerékpáros turizmust kiszolgáló kerékpárutak még nem teljes egészében épültek meg, de belterületeken, valamint a természetvédelmi területeken vannak kerékpárutak. A vadászturizmus iránt érdeklődőket megfelelően felszerelt vadásztanyákon tudják fogadni.

A régióban kiemelkedő jelentőségű a Mátra- Bükk üdülőkörzet. A Mátra- Bükk üdülőkörzet kereskedelmi szálláshelyein 2003-ban közel 254768 ven-

déget regisztráltak. A belföldi vendégforgalom Észak-Magyarország turizmusában meghatározó jelentőségű, a regisztrált vendégéjszakák több mint 70%-a származott belföldi vendégektől. [KSH,2003] A legtöbb vendég Miskolcra, Egerbe, Gyöngyösre, Bogácsra, Noszvajra, Szilvásváradra, Felsőtárkányba érkezett. Az ide tartozó településeken 1319 magánszállásadó [671 fizető-vendéglátó, 648 falusi szállásadó] fogadta a pihenni vágyókat. A Mátra-Bükk üdülőkörzetbe látogatók több mint egy millió vendégéjszakát töltöttek 238 kereskedelmi szálláshelyen, 2,5 éjszakás átlagos tartózkodási idővel. A külföldi vendégek aránya 34%. Falusi szálláshelyeken az átlagos tartózkodási idő 4,6 éjszaka volt. [KSH, 2003]

A rövid tartózkodási idő mellett erős szezonális jellemzi a régiót. Májustól szeptember végéig magas a kirándulóforgalom. A szezonális csökkenést lehet gyógyturisztikai és alternatív turisztikai fejlesztésekkel. A hivatásturizmus erősítése, fejlesztése nagymértékben hozzájárulhat a szezon meghosszabbításához, a szálláshelyek foglaltságához.

A turisztikai régiók vendégforgalmára 1998 óta állnak rendelkezésre adatok. A Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján 2004-ben a leghosszabb tartózkodási idő jellemezte a Balaton (4,3 éjszaka), az Észak- Alföld (3,2 éjszaka), a Tisza-tó (3,0 éjszaka) A legrövidebb ideig Észak-Magyarországon (2,3 éjszaka) és a Dél-alföldön (2,4 éjszaka) tartózkodtak a vendégek. A Budapest- Közép-Dunavidék régióban az átlagos tartózkodási idő 2,5 éjszaka volt. [KSH, 2004]

Összegzés

A régió gazdaságilag az ország egyik leginkább hátrányos helyzetű térsége. Az elmúlt években az elmaradottság leküzdésének folyamatában erőteljesen támaszkodott a turizmus fejlesztésében rejlő lehetőségekre. A statisztikák alapján a régió iránti kereslet a kilencvenes évek közepén tapasztalt stagnálásból kimoszdulva az utóbbi három évben jelentősen nőtt. Élénkült a belföldi turizmus, a külföldi turisták száma csökkent

A belföldi turisták a környező régiókból és a fővárosból érkeznek. A belföldi vendégéjszakák aránya az észak-magyarországi régióban 78,7%. A külföldiek elsősorban Németországból, Lengyelországból, Szlovákiából, Hollandiából, Nagy- Britanniából, Ausztriából látogatnak ide. A külföldi vendégéjszakák aránya 21,3%. [KSH,2003]

A belföldi kirándulók elsősorban a diákok. Hosszabb időt a hegyvidéket kereső turisták, valamint a gyógy-és termálfürdők vendégei töltenek a területen. A belföldi vendégek száma 1998-2004 között folyamatosan bővült,

A felmérések alapján növekvő kereslet jelenik meg a családi kirándulások, üdülések, a fiatalok sportolással, élményfürdőzéssel összekötött turizmusa

terén. Élénkül az aktív turizmusformák iránti kereslet. Az alternatív turizmusformák közül az öko- és falusi turizmus iránti érdeklődés figyelhető meg.

A falusi turizmus nem a falusi, tanyasi térségekben folytatott vendégfogadás, amely komplex turisztikai terméként egy település / kistérség turisztikai kínálatát viszi piacra a falusi vendégfogadás sajátos elemeivel (ahol a turisták megszállhatnak, helyben fogyasztott ételeket fogyaszthatnak, megfigyelhetik a falusi életet). Az eredeti parasztporták tulajdonosai saját házukban, családi vállalkozásban adnak szállást és programot.

A falusi turizmus komplex termék, a terméknek a szálláshely mellett a természeti örökség, a természetközelség, a csend, a nyugalom, a jó levegő, a vidék kultúrája, a ház körüli és a mezőgazdasági munka, a falusi életmód, a vidéki hagyományok, sportolási lehetőségek is részét képezik, a kiegészítő attrakciók sora is igen változatos.

Turizmusról akkor beszélhetünk, ha az adott helyen megvan az alapvető vonzerő, amely a falusi turizmus esetében lehet a csend, a nyugalom, a természeti környezet, a hagyományos paraszti élet, népszokások, gasztronómia, rendezvények.

A felkínált vonzerők, programok általában a falusi életmód egyes elemeit tartalmazzák, amelyek a helyiek, azaz a vendégfogadó számára a mindennapi munkát jelentik, míg a látogatók számára érdekes kapcsolódási, élményszerző lehetőséget.

A falusi turizmus által hasznosulnak a természeti javak, a faluban megtermelt mezőgazdasági termékek, az üresen álló házrészek, a meglévő családi források, az időssek tudása, a kihasználatlan humán erőforrás.

A falusi turizmus legfőbb funkciója, hogy ápolja a falusi életformát (népi építészet, népművészet, tradíciók), a helyiek életkörülményeinek javulásához vezet, elősegíti az infrastruktúra fejlesztését, segíti a történeti helyszínek, művészeti, kézműves és kulturális hagyományok megőrzését, fejleszti a helyi lakosok környezeti tudatosságát, regionális fejlesztéseket indikál, megakadályozza a vidék elnéptelenedését.

A hazai falusi turizmusban a magyar konyha nagy szerepet játszik. Mind a hazai mind a külföldi vendéggel meg akarjuk ismertetni a hazai ízeket, a néphagyományokat őrző ételeket. A jó étel elkészítésének titka, hogy nem elég hozzá a recept, szív is kell hozzá. A magyar ember keményen dolgozik, de amikor ünnepel, áldoz a barátainak, a vendégeinek, az egymást erősítő együttlétnek, áldoz a hagyományokat őrizve. Magyarországon regionális különbségek vannak a gasztronómiát illetően. Szinte minden turisztikai régió eltérő ízeket és alapanyagokat szolgáltat vendégei asztalára. A balatoni régió bővelkedik halételekben, az észak-magyarországi régió a vadételek sokféleségét kínálja. A legmagyarosabb ízeket az alföldi konyha tartalmazza. Egy-

szerű összetevőkből hozza ki az ízletes ételeket: a gulyás, a pörkölt, a halászlé ízesítője a fűszerpaprika.

Hazai turizmusunk akkor működik hosszú távon jól, ha a vendégfogadók tisztában vannak a fenntarthatóság jelentőségével, figyelembe veszik a megváltozott turisztikai tendenciákat, saját erőforrásaikat illetve kínálati lehetőségeiket. Ha a vonzerő mellé megfelelő szakmai ismeret is társul, szerencsés helyzetben vagyunk. A nemzetközi turisztikai kereslet folyamatosan növekedni fog a jövőben is. Annak érdekében, hogy a turizmus fejlődése elsősorban kedvezően járuljon hozzá a fogadó közösségek életminőségéhez, a szektor egészének fenntartható módon kell fejlődnie. Így sikerülhetne megteremteni az összhangot a turisták, az iparág, a helyi közösségek érdekei között, oly módon, hogy a kialakuló fejlődés a globális természeti környezet megóvásához hozzájáruljon. Az erőforrások menedzselése kielégíti a gazdasági, társadalmi, és esztétikai igényeket, ugyanakkor megőrzi az alapvető ökológiai folyamatokat, az életet fenntartó rendszereket, valamint a különböző népek és csoportok kulturális integritását.

Irodalomjegyzék

- A turizmus mint kulturális rendszer.* ed. Fejős Zoltán, Budapest, Néprajzi Múzeum, 1998.
- Bausinger, Hermann: *Népi kultúra a technika korszakában.* Budapest, Osiris-Századvég, 1995.
- Behringer Zsuzsanna Dr.–Mester Tünde: *Turisztikai trendek a világban és Európában.* In: Turizmus bulletin, V. évfolyam, 3. szám, 2001. szeptember.
- Kabai Róbert: *Falusi turizmus és tájvédelem.* In: Turizmus bulletin, V. évfolyam, 4. szám, 2001. december.
- Lengyel Márton: *Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz.* KIT Képzőművészeti és Kiadó nyomda Kft, Budapest, 1999.
- Puczkó László–Rátz Tamara: *A turizmus hatásai.* Aula, 2002.
- Puczkó László–Rátz Tamara: *Az attrakciótól az élményig.* Geomédia szakkönyvek, 2002.
- Voigt Vilmos: *Modern magyar folklorisztikai tanulmányok.* In: Folklór és etnográfia 34, ed. Ujváry Zoltán. Debrecen, 1987,
- Voigt Vilmos: *Néprajz Európának.* In: Európából Európába. ed. Csoma Zsigmond–Viga Gyula, Budapest–Debrecen, 1997.
- A magyarországi régiók vendégforgalma 2004-ben, Magyar Turizmus Rt. [hungary.com], Szakmai oldalak, Statisztikák
- A világ turizmusának alakulása 2004-ben és előrejelzés a 2005 évre, magyar Turizmus Rt. [hungary.com] Szakmai oldalak, Statisztikák.
- Központi Statisztikai Hivatal [ksh.hu]

HOLLÓNÉ KACSÓ ERZSÉBET

Vállalkozások finanszírozásának kérdései az EU-csatlakozás kapcsán

„A gazdaság fejlődése szempontjából a vállalatok finanszírozása kulcskérdés, különösen akkor, amikor az Európai Unió egységes piacába való bekapcsolódás a tét.” (Várhegyi 2003/3. p. 24)

- A vállalkozások finanszírozása (finanszírozhatósága) központi téma, mert
- a vállalkozások működtetéséhez szükséges *források léte fontos szerepet* játszhat a több évtizedes *gazdasági elmaradottság felszámolásában*, ugyanakkor;
 - hiánya gátolhatja a versenyképes termelési struktúra kialakítását.

Az Európai Unióhoz csatlakozás kapcsán e témában felmerülő fő kérdések a következők. Milyen hasonlóságok és eltérések mutatkoznak a magyarországi vállalkozások és az EU-ban működő vállalkozások finanszírozási struktúráját illetően? Melyek a magyar vállalkozások finanszírozásának sajátosságai? Melyek a szükséges/lehetséges változási irányok a forrásszerzésben?

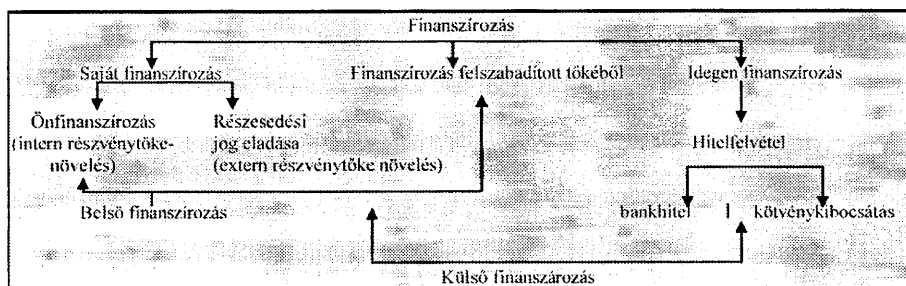
A következőkben ezen kérdésekre adott (adható) válaszokat gyűjtöttem össze a főleg szakirodalomban fellelhető forrásokra és saját (a tőzsdei vállalatokat érintő) kutatásaimra támaszkodva. (A tényanyagok, helyzetelemzések gyűjtésének két jellegzetes időintervalluma: 90-es évektől az ezredfordulóig, majd koncentrálni az EU csatlakozást közvetlenül megelőző időszakra, a vizsgálatok jellemzően Magyarország EU taggá válásának évéig, 2004-ig terjednek.)

1. A vállalkozásfinanszírozás elmélete és gyakorlata

1.1. Finanszírozási források rangsora és nemzetközi trendje

A téma bevezetéseként célszerű áttekinteni a lehetséges finanszírozási forrásokat, ezek jellemzően alkalmazott rangsorát. A tőkefinanszírozási módok vázlatos felépítése a részvénytársaságok esetében jellemző finanszírozási eljárásokat foglalja össze, de a téma szempontjából fontos belső és külső finanszírozás illetve a saját és idegen finanszírozás esetei bármely vállalkozási forma esetében jól értelmezhetők.

1. ábra: Tőkefinanszírozási módok.



Forrás: Katits 1995. p. 49., átvéve Wöhe: Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Verlag Franz Vahlen München, 1990. (módosítással)

A cégek forrasszerzéseik során (a források igénybevételének sorrendjében) a következőket mérlegelik.

Az *önfinanszírozás* – az adózott nyereség egészének vagy jelentős részének visszatartása – növeli a pénzügyi biztonságot és rugalmasságot. Ha a vállalatnak nincs elég belső finanszírozási forrása, akkor a következő két forrás egyikéből kell pénzt szereznie: vagy az idegen források piacáról (jellemzően bankkölcsön vagy kötvénykibocsátás révén), vagy – ha részvénytársaságról van szó –, a részvénytőkepiacról (alaptőke emeléssel, új részvények kibocsátásával).

A két forrás közül legelterjedtebb finanszírozási mód a *hitelfinanszírozás*, ezen belül a banki hitel. Mind a banki hitel, mind a kötvények esetében a finanszírozási forrás árát nagymértékben befolyásolja az, hogy az adósság klasszikus értelemben „biztosított forrás” abban az értelemben, hogy a cég ingó és ingatlan vagyona áll szemben a hitel összegével. A vagyoni biztosítékok és a visszafizetés esetén a tulajdonosok kielégítési sorrendjét megelőző ún. „*elsőbbségi jog*” biztosítja a hitelezők alacsonyabb kockázatát, amely az egyéb formákhoz képest *alacsonyabb tőkeköltséget* eredményez. Tovább mérsékli a hitelek költségét az „*adóhatás*”, mely abból adódik, hogy a hitelek kamata az adózás előtti eredményből törleszthető, ezzel szemben a saját forrásokat biztosítók osztaléka az adózott eredményt terheli. Figyelemmel kell lenni azonban arra, hogy a túl sok kötelezettségvállalás korlátozza a vállalat későbbi forrasszerzésre való képességét. Az idegen forrás igénybevétele tehát korlátozott.

A másik, alternatív finanszírozási mód a *tőkefinanszírozás*, melynek révén a finanszírozók tulajdonjogot szereznek a vállalkozásban. A befektetőnek jogában áll tőkerészesedéssel arányban, vagy külön megállapodás esetén ettől eltérő mértékben részt venni a vállalkozás irányításában, illetve

részesedni a vállalat által elért eredményből. A hitelfinanszírozással ellentétben tőkéje semmilyen módon nincs szavatolva, sőt az képez garanciát a hitelfinanszírozók számára. A befektető számára a vállalkozás által megtermelt jövedelem, illetve üzletrésze esetleges értékesítése jelenti a hozamlehetőséget. Ez a finanszírozási forma a visszafizetési garancia hiánya, illetve felszámoláskor kielégítési sorrendben a hátrasorolás (az utolsóként való kielégítés) miatt *kockázatosabb, mint a hitelfinanszírozás. A magasabb kockázat tükröződik a magasabb hozamelvárásokban.*

„Az értékpapír-kibocsátások –főképp a befektetési és nyugdíjalapok stimuláló szerepe révén- mai volumene kétszerese a világ pénzügyi piacain a 90-es évek elejét jellemző értékeknek. Az értékpapírok térnyerése a vállalkozások finanszírozásában azon kívül, hogy hatékony tőkeallokációt kínál, elősegíti a kockázatok jobb átláthatóságát és a szabályozói normák alkalmazásával erősíti a piaci fegyelmet” (Matesz Béla: Bank és tőzsde 2002. április 19. p. 11).

A nemzetközi pénzügyi piacokon jellemző folyamatok a *keresleti oldalról* kiinduló ösztönző hatást jelzik. A kibocsátói oldal – a nagyvállalatok mellett egyre inkább megjelenő közepes méretű vállalatok is – elsősorban a tranzakciók volumenének bővüléséből (bővíthetőségéből) adódó üzleti költségek csökkenése, a befektetői oldal a tranzakciók szabványosításával összefüggő felmérhetőbb kockázat miatt érdekelt a közvetlen finanszírozásban.

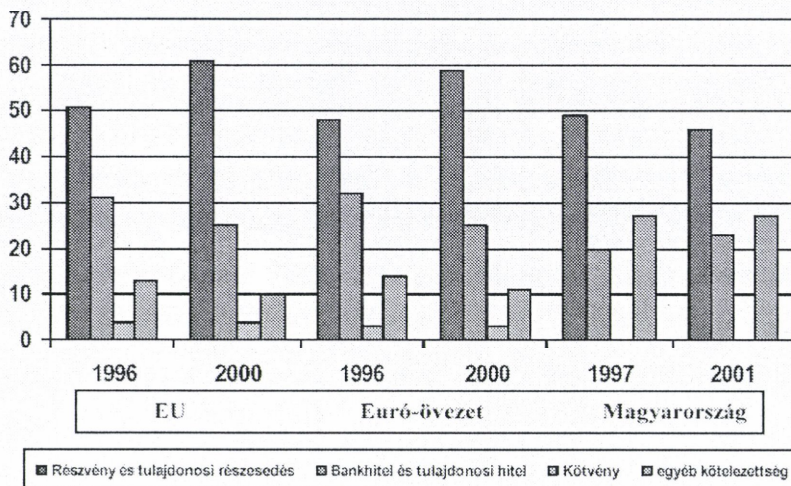
1.2. A vállalkozások a finanszírozása az EU országokban és Magyarországon.

Az EU tagországok többségében nem az értékpapírpia játszik fő szerepet a finanszírozásban. Magyarországon, az *Európai Unió országaival való összehasonlításban is alacsony* –arányaiban érzékelhetően nem kimutatható – a *tőkepiac révén eszközölt forrásbevonás.*

A finanszírozási szerkezet jól érzékelhető eltérései a következők.

A saját tőkével való finanszírozás meghatározó szerepe jellemző valamennyi szférában, azonban *a részvény és tulajdonosi részesedés súlyának növekedése az EU-ban, illetve az Euro övezetben azt valószínűsíti, hogy az EU tagországaiban is kimutatható némi elmozdulás az új részvények kibocsátása révén való tőkeszerzés irányába, míg a magyar vállalatok esetében a európai (és a nemzetközi trenddel) ellentétes folyamatok zajlanak.* (Ezt támasztja alá a magyar tőzsdén szereplő vállalatok körében végzett felmérés is, melynek részleteit a 2.1. pontban mutatom be.)

2. ábra: A vállalatok pénzügyi forrásainak megoszlása (%).



Forrás: Várhegyi i.m.p. 26.: „A vállalatok pénzügyi forrásainak megoszlása” c. táblázat adatainak felhasználásával (Eredeti forrás: Eurostat, APEH)

Az idegen források között a *hitel súlya az ezredforduló időszakában azonosnak tűnik a finanszírozási szerkezetben*, de a trendje kimutathatóan ellentétes: Az EU országokban öt éves periódusban a hitelek (elsősorban a bankhitel) vállalatfinanszírozásban betöltött szerepe csökkent (31%-ról 25%-ra), a magyar vállalatok körében nagyságrendjében és arányaiban is egyértelműen növekedett (20%-ról 23%-ra)

A *kötvényekkel való finanszírozás* nem túl magas szintje (4%, illetve 3%) jellemző az EU és Euró-övezetbe tartozó országokban, ezzel szemben *statistikailag nem kimutatható az előfordulása a Magyarországon működő, nem pénzügyi vállalkozások körében*.

Az egyéb pénzügyi források (jellemzően szállítói hitel) aránya nagyságrendekkel alacsonyabb és csökkenő irányú az EU vállalati körben, miközben a magyar vállalatok finanszírozási struktúrájának – stabilan – több mint negyedét képezi az „egyéb kötelezettség”. E „spontán forrás” nemcsak a szállítókkal szembeni kötelezettségeket, hanem a munkabér-, és köztartozásokat is magában foglalja.

Az összehasonlítás révén érzékelhető, hogy a hazai vállalatok két domináns finanszírozási forrása a saját forrás és a képződő „spontán” források, és a finanszírozásban a banki források igénybevétele irányába való elmozdulás mutatkozik.

A következőkben részletesebben áttekintjük a magyar vállalatok finanszírozási sajátosságait, választ keresve az eltérések okaira.

2. A magyar vállalatok finanszírozásának sajátosságai

A részvényfinanszírozás (extern részvénytőke-növelés) kis súlya

A részvényfinanszírozás szerepének, súlyának megítéléséhez a BÉT-en jelenlévő vállalatok adatait vettem figyelembe, tekintve, hogy esetükben valószínűsíthető leginkább a nyilvános kibocsátások révén a külső tőkebevonás szándéka.

A részvénytársaságok körében jellemző finanszírozási források nagyságrendje, az egyes források aránya valamint időbeli változásuk megismeréséhez, és a hazai jellemzők nemzetközi tendenciákkal való összevetéséhez – a 200-ig tartó első vizsgálat során – csak azon vállalatok adatait vettem figyelembe, amelyek 1996–2000 között a tőzsdén tartózkodtak. Erre nemcsak a felmérés egyébként nagy volumene és időigénye miatt volt szükség, hanem alapvetően azért, mert tartalmilag az extern részvénytőke növelés felmérése egy meghatározott tőzsdén való tartózkodási időt feltételez, továbbá az adatok megfelelő kezeléséhez, értelmezéséhez szükséges egy azonos időintervallum. (Nem vettem figyelembe – az eltérő finanszírozási struktúra miatt – az ezen időszakban a tőzsdén tartózkodó bankokat.) Így összesen 31 vállalat – a 2000-ben is a tőzsdén tartózkodók nagyobbik fele – került be az elemzett vállalati körbe.

A második felmérést a 2004-es állapotra vonatkoztatva készítettem, szándékaim szerint a korábban kijelölt vállalati körre. A kapott eredmény több szempontból csak fenntartásokkal kezelhető:

- az eredeti vállalati kör „szűkült”, azaz a gyorsfelmérésben résztvevők száma kevesebb (8 cég értékpapírai a jelzett időpontban már nem szerepelnek a tőzsdén),
- nem tartalmazza azon cégek tőkestruktúráját sem, melyek azóta léptek a tőzsdére, és már öt évnél hosszabb ideje szerepelnek a nyilvános, szabályozott piacon. A torzítások mérséklése érdekében, a vizsgálat kezdetén még nem szereplő, mára már a részvények tőzsdei kapitalizációja 22%-át kitevő Matáv Rt forrásstruktúráját is bevontam az elemzésbe, de nem változtak a jellemző arányok.

Pontatlanságot okozhat a számításokban a nem nagy arányú (átlagosan a források 3%-át kitevő) céltartalékok külön kezelésének hiánya. A kötelezettségekből kiemelt hosszúlejáratú kötelezettségeket hiteleknek minősítettem. (Nem jelent torzítást a tőzsdei vállalatok körében ugyan már megjelenő, de a

vizsgálatba bevont tőzsdei cégek forrásstruktúrájában nem számottevő kötvénykibocsátás a Matáv és a Mol esetében.)

A jellemző arányokat a vizsgálat kezdő és befejező évére és 2004-re vonatkozóan az alábbi táblázat tartalmazza.

1. táblázat: *Finanszírozási források aránya 1996 és 2000 között a BÉT-en lévő vállalatok körében.*

Források/Év	Saját tőke aránya (%)	Jegyzett tőke aránya (%)	Kötelezettségek aránya (%)	Hosszúlejáratú kötelezettségek aránya (%)	Rövidlejáratú kötelezettségek aránya (%)
1996	61	26	39	15	24
2000	52	13	48	22	26
2004	51	15	49	19	30

[Gyűjtött, feldolgozott adatok, forrás: Részvények Könyve 1995, 1996, 1997, 1998, 1999,2000,2001, 2004]

A számítások alapján a következő *megállapítások* tehetők. Az összes forráson belül a vizsgálat kezdő és befejező évében domináns a *saját tőke* aránya, de jellemzően *csökkenő a súlya a finanszírozási források között*. Az *idegen források arányának növekedése a hitelfinanszírozás fokozott szerepére* utal. Figyelembe kell venni azonban, hogy a hosszúlejáratú kötelezettségeknek a kötelezettségeken belüli súlya kicsi, a cégek körében a rövidtávú idegen forrásszerzés jellemző, illetve a kötelezettségek jelentős részét a szállítókkal szembeni kötelezettség, az un. teljesítmény-kapcsolatokból eredő forrásszerzés teszi ki. (A mértékek pontosabb megítéléséhez hozzátartozik, hogy a rövid távú kötelezettségek adatai „maradékelve” számítottak, ebből és a kerekítésekből adódóan 1-3% ponttal magasabbak.)

A vizsgálatok megerősítették azt az ismert tény, hogy az *extern részvénytőke növelés, a részvények kibocsátásával történő tőkeszerzés súlya elenyésző Magyarországon*. Azon tőzsdei vállalati körben, amelyek az ily módon történő forrásszerzés nagyobb lehetőségével élhetnének, az összes forráshoz viszonyítva 1,3%-os *többletforrás bevonást eszközöltek részvénykibocsátással* (beleértve a nagyszámú zártkörű kibocsátást) a vizsgált időszakban. (Ez mélyen alatta van az amerikai piacon alacsonynak ítélt 2%-os részvények útján történő többlettőke szerzési aránynak. Különösen alacsony ez a mérték, ha a nagyságrendi különbségeket is figyelembe vesszük.)

Ha tendenciáját tekintjük, a *fejlett tőkepiacokon az elmúlt tíz évben kétszeres értékpapírokkal való finanszírozás bővülést regisztráltak*. Ha az *értékpapírok közül a részvényekkel való finanszírozást* tekintjük, Magyarországon a *jelzett trenddel ellentétes irányú folyamatok bontakoztak ki*. Erre

nemcsak a szűkülőben lévő tőzsdei kibocsátói létszám enged következtetni, hanem a részvények kibocsátása útján való tőkeszerzés arányának számszerű csökkenése is. A tőzsde működés kezdeti szakaszában – az első öt évben – *a relatíve magas, 3,8%-os volt a részvénykibocsátásból eredő jegyzett tőke növekedés, amely a működés második felére az említett 1,3%-ra apadt.*

A tőzsdei kibocsátások tartalma, továbbá a részvénykibocsátásokból eredő források aránya alapján egyértelmű, hogy a tőkeszerzési motívum kis szerepet játszik a nyilvános társasággá válásban. *A magyar kibocsátók nem a friss tőkebevonásért választják a nyilvános (tőzsdei) szereplést.* A tőzsdén lévő kibocsátóknak jelen vizsgálatban is regisztrált magatartását, csak részben támasztja alá a BÉT által végzett felmérés, amely a tőzsdére lépés – kibocsátók által megítélt előnyeit, hátrányait kutatta. E szerint a magyar kibocsátók körében a tőzsdei jelenlét „marketing-értéke” az első számú bevezetési motívum. Második viszont „a tőzsdei szereplés által biztosított tőkebevonási lehetőség”. Ez utóbbi lehetőség kihasználása azonban olyan alacsony szintű, hogy a tőkebevonásba feltehetően beleértik a kibocsátók az ismertségből eredően könnyebb idegenforrás-szerzési lehetőséget is. A nyereség visszaforgatható hányada mellett *a cégek bankhitelek felvételét preferálták, melynek kedvező feltételeit teremtették meg az infláció csökkenésével csökkenő hitelkamatlábak is.*

2.2. A bankhitel „kitüntetett” szerepe a magyar vállalatok finanszírozásában

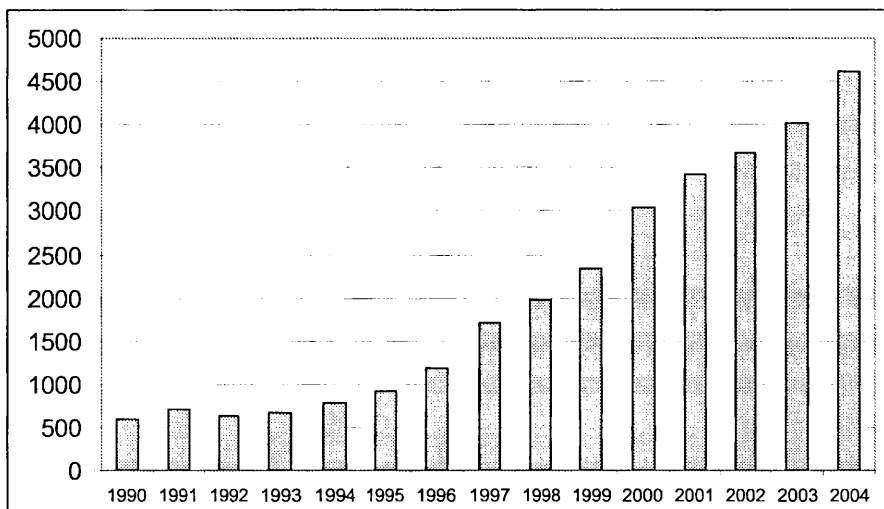
A magyar tőzsdére bevezetésre került cégek jellemzően „nagy” vállalatok. Esetükben *a finanszírozásban a hosszúlejáratú hitelek egyértelmű növekedését regisztrálhattuk*, de a rövidlejáratú kötelezettségeik növekedése is részben a hitelállományuk (a rövidlejáratú hitelállományuk) növekedésére enged következtetni.

Az EU vállalkozásainak finanszírozási struktúrájával összevetve is kimutatható volt a magyar vállalatok egészére nézve a banki források növekedése.

A kereskedelmi bankok által nyújtott vállalati hitelek nagyságrendjének változása, a növekedés dinamikája is a klasszikus idegen források fokozott igénybevételét látszik igazolni.

A következő – a bankok által közvetített vállalati hitelállomány adatainak felhasználásával készített – grafikon jól érzékelteti, hogy a bankok által közvetített vállalati hitelállomány az 1990-es évek elején mutatkozó stagnálást követően az elmúlt 10–14 évben töretlenül növekedett.

3. ábra: Vállalati hitelek állományának növekedése Magyarországon
1990–2004 között (mrd Ft).



Forrás: MNB éves jelentései.

A bankok által nyújtott hitelek mennyiségi növekedése és ezen hitelek vállalati finanszírozási forrásokon belüli arányának növekedése ellenére, a bankhitelek „kitüntetett szerepe” látszólagos a magyar vállalkozások egészének a finanszírozásában.

Ha bankhitelt igénybevevő vállalati kört azonosítjuk, a vállalatokat méret szerint legalább két csoportra bontjuk „nagy” és „kis” vállalati körre, már pontosabb képet kapunk a hitelek szerepéről. A következő táblázat a banki hitelek nagy- és kisvállalatok közötti megoszlását és ennek időbeli alakulását mutatja.

2. táblázat: Vállalati bankhitelek megoszlása „nagy” és „kis” vállalatok között.*

ÉV	Nagyvállalatok		Kisvállalatok	
	Száma (aránya)	Hitelek ből való részese- dés	Száma (aránya)	Hitelek ből való részese- dés
1990	1880 (9%)	98,5	19200 (91%)	1,5
2000	3900 (3%)	99,0	129000 (97%)	1,0

* Megjegyzés: „nagy” vállalat kategóriába tartoznak azok a cégek, melyek bevétele folyó áron 1990-ben 100 millió forint, 2000-ben 500 millió forint felett volt.

A szerkesztett adatok forrása: Major Iván: „A közepes szép...” c. cikke. Fejlesztés és Finanszírozás 2003/2. p.20.

A táblázatból kitűnik a nagyvállalati kör hitelekben való domináns részesedése, mely 10 év elteltével még erőteljesebbé vált. 2000-ben a vállalatok mindössze 3%-át kitevő nagyvállalati kör az összes vállalati hitel 99%-át kapta. Egyértelműen látható a bankhitel szinte csak a nagyvállalatok által preferált, pontosabban *elérhető finanszírozási* forrás.

Az aránytalan hitelfinanszírozásnak egyik fő oka a bankok magatartásával magyarázható.

A magyar – a kilencvenes évek elején még jellemzően állami – kereskedelmi bankok hosszú időn át a nagyvállalati ügyfeleket részesítették előnyben, mert nagyobb összegű hitelekkel, könnyebb ellenőrizhetőségükkel kényelmesebb, biztonságosabb nyereség elérését tették lehetővé. A kisvállalkozások mellőzésében szerepet játszott jelentős részük alacsony tőkeereje és ebből eredően gyenge hitelképességük.

Ilyen külső és belső feltételrendszerben nem meglepő, hogy a vállalkozások jelentős része esetében a bankhitel, mint finanszírozási forrás nem is értelmezhető. A hitel nélkül gazdálkodó magyar vállalati kör nagyságrendjét illetően eltérő, de mindenképpen nagy arányát valószínűsítő adatok léteznek a szakirodalomban.

„A vállalkozások kétharmada hitel nélkül gazdálkodik.” (Kőhegyi: 2001. p. 142.)

„A magyar vállalatok mintegy fele bankhitel nélkül gazdálkodik” (Várhegyi: 2003. p. 25.)

(Az adatok közötti eltérés megítélésem szerint elsősorban a felmérések időbeli eltéréséből adódhat, tekintve, hogy 2000 „fordulópontnak” tekinthető a kis- és közepes vállalkozások banki finanszírozásában.)

Változások az ezredfordulót követően a vállalkozások bankhitelezésében mind mennyiségét, mind célcsoportját tekintve erőteljesekek. A pénzügyi intézmények hitelezési tevékenysége az ezredforduló utáni években tovább bővült. (Kereskedelmi bankok vállalati hitelállomány több mint 50%-os növekedést jelez 2004 végére 2000-hez képest).

A vállalatközi hitelek növekvő részét a kisvállalkozói szektornak (a mikro-, kis és középvállalkozásoknak) nyújtott hitelek tették ki. E szektor felé közvetített hitelek nagyságrendjét, arányát és változását jelzi a következő táblázat.

3. táblázat: A vállalati szektor hitelei, ezen belül a mikro, kis, és közepes vállalkozásoknak nyújtott hitelek 2000-2002 (Mrd Ft).

Év	Vállalati hitel	Ebből „kisvállalkozásoknak” nyújtott hitel				„Kisvállalkozások” hiteleinek	
		Mikro	Kis	Közepes	Összesen	Aránya %	Változása %
2000	3040,5	243,7	297,6	295,2	1036,5	34,1	100
2004	4613,8	474,8	358,7	834,8	1668,2	36,2	+ 60,34

Forrás: MNB éves jelentések (gyűjtött adatok).

Az adatokból jól érzékelhető a bankok kisméretű vállalkozások felé fordulása, mert számukra a piacbővítés egyik lehetőségét jelenti. Az adatok megfelelő értékeléséhez az is hozzátartozik, hogy az EU-csatlakozással, az vállalkozások méret szerinti besorolása is változott a belépéssel egyidejűleg, és 2005-től. A változások lényege, hogy a nagyvállalkozások közül több vállalkozás a közepes vállalkozások, azaz a „kis cégek” közé került. (A foglalkoztatási küszöbök megegyeznek az EU-beli szabályozással -az összes foglalkoztatotti létszám 250 főnél kevesebb-, míg a pénzügyi küszöbök – az árbevétel nagysága, a mérlegfőösszeg- jóval alacsonyabbak voltak. 2004-ben. Példaként a bankok által a kategorizálás során jellemzően figyelembe vett árbevétel adatokat kiemelve, a közepes vállalkozások árbevételi határai: 2004 előtt 4 Mrd Ft, 2004 májusától 10,4 Mrd Ft, 2005 januárjától a 13 Mrd Ft.

A magyar vállalkozások finanszírozásának további sajátossága (amely nem volt kimutatható az Európai Unió országaival való korábbi összehasonlítás során), hogy a hitelforrásokon belül a rövidlejáratú hitelek aránya magas. A rövid lejáratú hitelek aránya nagy és növekvő a bemutatott 1990-2000-ig terjedő periódusban: az időszak elején 60, majd 75%. Ennek megfelelően a *hosszúlejáratú vállalati hitelek aránya az időszak elején 40%, majd 25% körül* mozgott. Összehasonlító adatként: a *hosszúlejáratú vállalati hite-*

lek aránya a fejlett piacgazdaságokban 45-50% körül alakul. (Adatok: Major: i.m. p.18.)

Rövidlejáratú banki hitelek előnyben részesítésének okai között említhető a rövidlejáratú hitelek könnyebb elérhetősége, relatív „olcsósága”, de ennél lényegesebb magyarázat a rövid távú források fokozott igénybevételének „kényszere”. „A vállalatok profithiánya és rövid távú eladósodottságuk kapcsolatban van egymással, így a nagy profithiány és a jelentős rövid lejáratú adósság a legtöbb vállalatot ördögi körbe kényszerítette. *A vállalatok nagy rövid lejáratú adóssággal képtelenek az adósság finanszírozásához szükséges nagyságú profitot megtermelni, az alacsony profitrátaival rendelkező cégek pedig nagy rövidlejáratú adósságállományt halmoznak fel. Minél kisebb egy cég, annál valószínűbb, hogy belekerül ebbe az ördögi körbe.*” (Major i.m. p. 22.)

Az ezredforduló követően és a közeljövőben is a rövidtávú hitelek dominanciája valószínűsíthető. Ez derül ki a magyar bankok hitelezési gyakorlatáról készített hitelezési felmérésekből, ha megvizsgáljuk a kivállalkozási szektor hitelkeresletének okait.

4. táblázat: A kisméretű vállalkozások hitelkereslete növekedésének legfőbb indokai 2003–2004.

A hitelkereslet növekedésének okai	2003. I.		2003. II.		2004. I.		2004. II.	
	Kis- mikrov.	Középv.	Kis- mikrov.	Középv.	Kis- mikrov.	Középv.	Kis- mikrov.	Középv.
Tárgyi eszközökbe történő befektetés növekedése	1,5	2,0	1,5	2,0	1,4	1,8	1,7	2,0
A követelésállomány finanszírozási szükségletének növekedése	2,0	2,3	1,5	2,0	2,0	1,8	2,0	1,8
Készletfinanszírozási szükséglet növekedése	2,0	2,0	1,5	1,5	2,0	2,0	1,3	1,4

Jelmagyarázat: 1=nem jelentős, 2=valamelyest jelentős, 3=nagyon jelentős

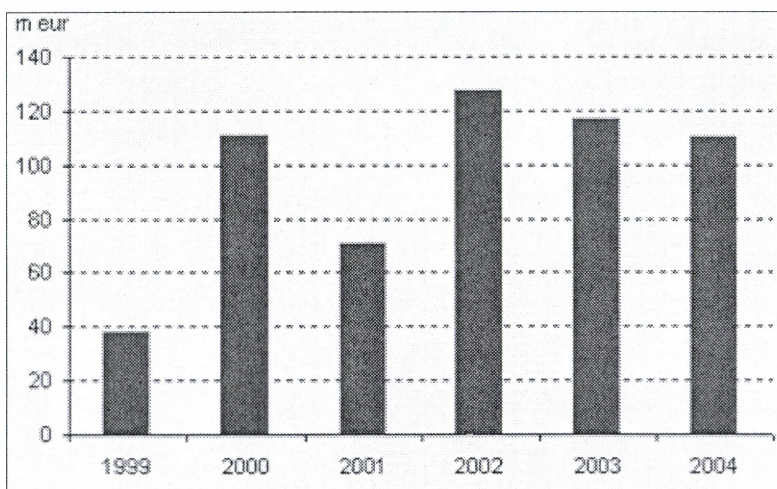
Forrás: 2004 második félévére vonatkozó hitelezési felmérés összesített eredményének ismertetése. 2005. március p. 5. (szerkesztés, kiemelés a 3. és 4. ábra adatai alapján).

Látható, hogy a hiteligény jellemzően a forgóeszköz-szükségletből fakad. Bízható a tárgyi eszközökbe történő befektetések megjelenése a hitelkereslet

okai között, mely a jó növekedési kilátásokon túl, mely a hosszú lejáratú forrás igényre utal.

Kiegészítésként szükséges megjegyezni, hogy a legnagyobb problémát ma Magyarországon az induló és kezdő innovatív vállalkozások finanszírozása jelenti. A magas kockázat miatt ezeknek a cégeknek a bankok – a kisvállalkozások felé nyitás ellenére – még kevésbé hiteleznek. Számukra a külső befektetőktől (kockázati tőketársaságoktól, vagy magánszemélyektől („üzleti angyaloktól”) származó tőkeszerzés jelenthet – főként életpályájuk kezdeti szakaszában – finanszírozási megoldást. A kockázati tőkebefektetések szerepe a ma még „marginális”, jelentősége messze elmarad az EU-hoz, de leginkább az USA-hoz képest. (Árvai 2002, Karsai 1999.). A kezdeti ígéretes növekedés e forrást illetően megtorpanni látszik. (Ezt mutatják a Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület által közétett adatok.)

4. ábra: A kockázati tőke befektetések összértéke hazánkban.



Forrás: HVCA.

A kockázati tőke alacsony súlya és enyhe mérséklődése magyarázható a kínálati és a keresleti oldal gyengeségeivel (információhiány, ismerethiány, fejletlen vállalkozói kultúra, kisvállalkozások felkészületlensége, ellenállás a külső tulajdonossal szemben, az innovatív vállalkozások alacsony száma, mérsékelt hozamok), de tény, hogy e finanszírozási forrás szerepe nem az EU trenddel egyező.

Összességében: a bankhitel, mint klasszikus finanszírozási forrás igénybevétele a magyar vállalati kör egészét tekintve növekvő arányú, de hosszú távú, tartós forrásként csak a vállalatok szűk körében jellemző, abban a

nagyvállalati körben, amely a forrásszerzés más, esetenként hatékonyabb eszközeivel is élethetett volna.

2.3. „Hiányzó láncszem”: a kötvényfinanszírozás

A magyar vállalatok és az EU-ban működő vállalkozások finanszírozási struktúrájának összehasonlítása során látható volt, hogy a kötvényekkel való finanszírozás nem szerepel kimutatható nagyságrendben a magyar cégek idegen forrásai között. Magyarországon –ellentétben a térség több országával – a kötvények jelentősége máig elhanyagolható a cégek finanszírozásában, annak ellenére, hogy tőkepiacunkat a régió legfejlettebbjei között tartják számon.

A magyar kötvénypiacot néhány kibocsátó nem túl jelentős volumenben piacra vitt kötvénye reprezentálja. 2000 végén a piacon lévő kötvények teljes állománya kb. 5000 milliárd Ft, amiből megközelítőleg 4%-ot (nem egészen 200 milliárd forintot) képviseltek a vállalati adósságpapírok. (Bank és Tőzsde 2001. június 22. p. 8.)

A kötvényekkel való finanszírozás korlátai mind a kínálati, mind a keresleti oldalon kimutathatók.

A *kínálati oldalon*, kibocsátók oldaláról egyik legfontosabb döntési szempont: a *finanszírozási költség*. Az elmélet szerint a vállalatok sokszor szívesebben fordulnak a közvetlen tőkepiaci finanszírozás felé, mivel innen alacsonyabb költséggel tudnak forrást bevonni, valamint nem kerülnek alku-pozícióba, mint esetenként a bankkal szemben. A magyar nagyvállalatok – a preferált ügyfelekként korábban leírtak szerint –, kedvező feltételek mellett tudtak banki hitelt felvenni. Ugyanakkor a kötvénykibocsátás kibocsátás fix költségei magasak – például a nyilvánosság felé a tájékoztatási kötelezettségből eredő költségek, reklámtevékenység, forgalmazói jutalék, hitelminősítési, engedélyezési díjak –, „ezért 300 milliónál kisebb összegben nem éri meg kötvényt piacra dobni” (Bank és tőzsde 2000. december 15 p. 8–9.)

A *keresleti oldalon*, a befektetők döntéseik során az alapvető tankönyvi tétel szerint a hozam, kockázat és likviditás szempontrendszerét veszik figyelembe. A hozam-kockázati jellemzőket együttesen mérlegelve a részvényeknél hagyományosan alacsonyabb kockázatot megtestesítő kötvények iránt a konzervatívabb elsősorban intézményi befektetők (befektetési és nyugdíjalapok, biztosítók) mutatnak érdeklődést. A vállalati kötvények iránt viszonylag alacsony intézményi keresletnek több egymással összefüggő oka azonosítható.

Az államháztartás finanszírozása céljából kibocsátott állampapírok „kiszorító hatása” kimutatható az elmúlt közel másfél évtizedes periódusban, részben a nagy volumenük, részben a kockázatosabb befektetésekhez viszonyított relatíve magas hozamuk miatt. Az állampapírok kiszorító hatását

tartja legtöbb elemző a kötvénypiac fejletlensége az első és legalapvetőbb okának. Az államháztartás nagyfokú finanszírozási igényéből adódóan az intézményi befektetők számára az állampapírok széles választéka kínál befektetési lehetőségeket. Mivel a hazai intézményi befektetők kezelésében álló megtakarítások befektethetők biztonságos, megfelelő kamatszintet biztosító állampapírokba, a befektetők nem keresik igazán az alternatívákat.

A kötvények iránti visszafogott kereslet nemcsak a kockázat-hozam aránytalanságával, hanem likviditási szempontokkal is magyarázható. A likviditás hiánya, mint befektetést gátló tényező mutatkozik. A kevés számú, és alacsony volumenű kibocsátás esetén kevés lehetőség van a kockázatmegosztásra. Felmerül az „üzemgazdaságossági” szempont is az intézményi befektetők részéről: nem érdemes a vállalati kockázatok értékelésében is jártas „befektetési teameket” létrehozni, működtetni a vállalati kötvénykibocsátások kis száma miatt, tehát a portfólió-kezelés szempontjából elhanyagolható terület. Ezzel szemben a magyar állampapírpiacon fejlett, jól szervezett elsődleges piac, és viszonylag likvid másodlagos piac jellemzi.

A kötvényekkel való finanszírozást korlátozták a törvényi szabályozások is, melyek korlátai 2002-től, az új tőkepiaci törvény (a tőkepiacról szóló 2001. CXX. tv.) hatására feloldódtak. A korábban fennálló szabályozások a kibocsátó szempontjából elsősorban a „gazdaságos mennyiség” meghatározása, e források finanszírozási költségeinek optimalizálása szempontjából voltak korlátozóak. Törvényileg tiltotta, illetve csak a hitelintézetek számára engedélyezte a saját tőke összegénél nagyobb volumenű hitelviszony megtestesítő értékpapír (kötvény) kibocsátást, de ennél erősebb korlátnak minősült a 200 millió forintot meghaladó kibocsátások kötelező tőzsdei bevezetése, azaz „tőzsdékényszerszere”. Ez utóbbi esetben az eljárás idő- és munkaigényén túl, további költségek – a tőzsdei bevezetés díja a forgalmazás költségei, a rendszeres információszolgáltatás anyagi terhei és kötöttségei – is terhelték a forrásszerzést. A többletterhek tovább gyengítették a kötvénykibocsátás útján történő forrásszerzés pozícióit az alternatív idegen finanszírozási forráshoz, a bankhitelhez képest. Ugyanakkor mára bebizonyosodott (a csekély számú nyilvános piaci megjelenés példáin keresztül igazolható), hogy a tőzsdére lépéssel a kötvények másodlagos piaci likviditása nem javult.

Az új tőkepiaci törvény a hitelviszonyt megtestesítő értékpapíroknak a kibocsátó saját tőkéjének meghaladó mértékű nyilvános forgalomba hozatalára vonatkozó korlátot feloldja, illetve olyan garanciális szabályokhoz köti, mint nyilvános forgalomba hozatal, és a PSZÁF által elismert hitelminősítő szervezettel hitelminősítés minősítést készíttetése. Az új törvényből a tőzsdékényszerszernek nevezett rendelkezés kimaradt, azaz a nyilvános forgalomba hozatal méretétől függetlenül, már nem előírás a tőzsdei bevezetés kezdeményezése.

A kötvényekkel való finanszírozás elterjedéséről, a törvényi szabályozások változása hatásairól, a kötvénypiac magyarországi állapotáról egyfajta kép nyerhető a nyilvános piac, a Budapesti Értéktőzsde kötvényszekciójának áttekintése révén. A tőzsdei tendenciák vizsgálata még akkor is célszerű, ha a vállalati kötvénykibocsátások számát tekintve a kötvények jelentős hányada nem jelenik meg a tőzsdén, de értékben a kilencvenes évek második felétől az összes kibocsátás legalább egynegyedét reprezentálja. Az elemzés szempontjából említést érdemel, hogy az ezredfordulón (2000-ben) a magyarországi nyilvános vállalati kötvénykibocsátás számát tekintve nagyobbik része (11 kötvényből 7) a kibocsátás összegének kétharmada a tőzsdén megjelent.

Első lépésben célszerű a hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, a bevezetett kötvények mennyiségi változását megtekinteni elsősorban az alternatív befektetési lehetőségeket kínáló államkötvények és vállalati kötvények vonatkozásában. (A táblázat a hitelpapír szekció állapotáról ad képet a BÉT nyitásától 2004 végéig de a téma szempontjából figyelmünket az állampapírokra, elsősorban az államkötvények és a vállalati kötvények adott évben piacon mutatkozó számára célszerű irányítani.)

5. táblázat: „Kötvényszekció” (hitelpapírok) a BÉT-en 1991–2004 –
A bevezetett kötvények száma.

Ért.papír	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
állam- kötvény	1	4	16	25	34	36	28	30	30	29	28	26	24	24
váll. kötv	1	1	1	3	3	2	7	8	8	7	7	13	13	13*
kincstár- jegy		10	19	31	50	50	44	42	23	10	10	10	10	10
jelz. level											3	14	25	47

* 2004-ben egy sorozat nemzetközi intézményi kötvénnyel együtt

Forrás: BÉT statisztikai jelentések.

Az értékpapírfajtákat tekintve a mennyiségi adatok alapján az állampapírok száma – nemcsak az államkötvényeket tekintve – csökkenni látszik, és ezzel egyidejűleg az utolsó két évben a korábbihoz képest intenzív vállalati kötvénykibocsátás és ezzel egyidejű tőzsdei megjelenés mutatkozik. Látszólag érvényesül a kívánt tendencia: az állampapírok „kiszorító hatásának” mérséklődése, és a kötvényfinanszírozás térnyerése. Sőt a törvényi szabályozás, a 90-es évek második felétől érvényesülő tőzsdekényszer-szabályozás „pozitív” hatása is igazolható, a papírok számának ugrásszerű növekedésével. A mennyiségileg kedvező változások a vállalati kötvénykibocsátások

terén nem a „kényszerű piacra tereléssel” hozhatók kapcsolatba. Egyrészt azért, mert a kötvénykibocsátók között zömében a már tőzsdén lévő, nagy részvénytársaságok jelentek meg az újfajta finanszírozási igénnyel (Mol, Matáv, áramszolgáltatók, bankok), másrészt nehezen magyarázható az új tőkepiaci törvény kapcsán, a kényszer feloldását követően, a nyilvános tőzsdei kötvénybevezetések ugrásszerű növekedése. A nyilvános megjelenés 2002-től induló számszerű gyarapodása inkább az „újfajta” finanszírozási mód felfedezésére, térnyerésére enged következtetni a korábbinál feltételezhetően több cég esetében. (Természetesen egy cég többfajta kötvénykonstrukcióval is forrást szerezhet.)

Második lépésben a biztató mennyiségi gyarapodást követően, célszerű áttekinteni a kötvénykibocsátás révén megszerzett források nagyságrendjét is. A következő táblázat a tőzsdén lévő kötvények értékeit jelzi a kötvényszekció valamennyi papírja esetében, de a figyelem középpontjában változatlanul a vállalati kötvények és az állampapírok (elsősorban az államkötvények) állnak.

6. táblázat: „Kötvényszekció” (hitelpapírok) a BÉT-en 1991–2004 –
A bevezetett kötvények értéke (mrd Ft).

Ért.papír	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
állam- kötvény	15	82	242	393	454	703	952	1408	2040	2637	3407	4273	4981	6223
váll. kötv.	0,1	0,1	0,3	1,8	1,7	1,3	37	63	60	56	78	160	189	221
kincstár- jegy		54	74	240	376	697	908	917	968	797	983	1318	1363	1527
jelz.levél											16	127	299	592

Forrás: BÉT statisztikai jelentések (kerekített adatok).

Az értékek nem támasztják alá korábban tett megállapításokat, a várt tendenciákat. Az államkötvények esetében csak a számukat (fajtaikat) tekintve mutatkozik csökkenés, értékben töretlenül a növekedés, egyúttal a megtakarításokat lefedő hatás jelentkezik. Átmeneti megtorpanást követően a kincstárjegyek is értékbeli növekedést mutatnak. A vállalati kötvények számának növekedése egyúttal kedvező értékbeli változást is mutat, de nagyságrendje, a relatíve magasabb gyarapodási ellenére mélyen az államkötvények alatt marad.

Annak ellenére, hogy csak a tőzsdére bevezetett kötvények piaca szerepelt a vizsgálatban az állampapírpiacon szinte egészével szemben összehasonlítható alapként, megállapítható, hogy ma még nem lehet figyelmen kívül hagyni az állampapírok kötvénypiacon fejlődésére gyakorolt negatív hatását.

3. Szükséges és lehetséges változások a vállalatfinanszírozásban

3.1. Érvék az értékpapírokkal való finanszírozás mellett

Az előzőekben egyértelműen kimutatható volt hazai viszonylatban a kötvényfinanszírozás csekély szerepe, bár alig észrevehetően növekvő megjelenése a finanszírozási források illetve a befektetési eszközök között.

Számtalan érv sorakoztatható fel, amelyek a különböző gazdasági szereplők szempontjából a kötvények pozitív szerepét erősítik. A kutatók, elemzők munkáiból gyűjtött információk alapján (ld.: irodalmak jegyzéke) a következő érvrendszer állítható össze:

A kibocsátók, a forrásszerzők szempontjából megfogalmazott érvek a következők.

Reális finanszírozási alternatívát jelent a nagyobb, fejlődőben lévő vállalatok számára. A nagy finanszírozási igénnyel rendelkező cégek esetében a bankhitel több okból sem jelenthet hosszú távon finanszírozási alternatívát. A nagy volumenű fejlesztéseikhez szűknek bizonyulnak a bankhitel keretek nagyságrendben, időtávon és feltételezhetően a finanszírozási költségek tekintetében is relatíve drágának minősülnek a bankhitelek a nagyobb volumenű, ennek következtében a fajlagos fix költségek csökkentésére lehetőséget adó kötvényfinanszírozás mellett.

A kötvénykibocsátás több tekintetben kedvező finanszírozási feltételeket teremt:

- lehetőséget ad hosszúlejáratú, a fejlesztési projektek időigényéhez igazodó 5-7 éves átfutási idejű finanszírozásra;
- „klasszikus” kötvénykibocsátással jellemzően fix kamatozású forrásbevonás eszközölhető, a projektek beüzemelési idejéhez igazodó, egyösszegű törlesztési mód kialakításával (a futamidő végén való visszafizetéssel);
- a kötvényformában felvett hitel áráként az évenként (félévenként vagy rövidebb, de szabályos időközönként) fizetendő kamatok kiszámítható, stabil kötelezettségként jelennek.

A kötvényvásárlók, befektetők szempontjából a befektetési portfólió gazdagodna olyan befektetési eszközzel, amely:

- a részvényeknél alacsonyabb kockázatú, ugyanakkor a bankbetétnél és az állampapírnál (magasabb kockázat vállalásával) magasabb hozamot biztosít, illetve
- kereskedésre alkalmas likvid eszköz, mely lehetőséget biztosít a befektetés átváltására. (ehhez szükséges feltétel a „kibocsátás számossága”).

A pénzügyi közvetítők, a bankok is profitálhatnak, *előnyt* élvezhetnek a vállalati kötvénykibocsátások gyarapodása révén,

- mert a stabil nagyvállalati körből kikerült ügyfeleik részben maradnak mint hitelfelvevők, de „elvesznek” – nagy volumenű hiteligényeikből adódóan – mint „nagykockázatot jelentő tényezők”, ugyanakkor
- a nagyvállalati körrel kialakított *kapcsolatuk más formákat ölt* (forgalmazói, garanciális kapcsolat)

3.2. A finanszírozás változási irányai

A figyelmünket a vállalkozások (nagy közepes és kisvállalkozások) forrásszerzési lehetőségeire, elsősorban az idegen források megszerezhetőségének vizsgálatára irányítottuk. A múltbeli tendenciák alapján egyértelműen megállapítható volt a bankhitel „kitüntetett” szerepe de jellemzően a nagyvállalati körre vonatkoztatva, a kötvényekkel való finanszírozás hiányát tártuk fel, ugyanakkor valamelyest érzékelhető volt a nemzetközi trendek irányába való elmozdulás szükségessége és lehetősége.

A finanszírozásban várható tendenciák a következőkben foglalhatók össze.

A bankhitel „kettős szerepe” (erősödése és csökkenése) jelezhető a finanszírozásban. Jelentősége fokozódik elsősorban a közép- és nagyvállalati körben, részükről az idegen források iránti kereslet megnövekedésével, a hitelképessé váló vállalati kör bővülésével összhangban, ugyanakkor a kínálati oldalon, a versenyző bankok részéről is erős érdeklődés jelezhető irányukban (ld.: 2.2. rész). Csökken az idegen források közül a hitelek szerepe a nagyvállalatok részéről, melynek alapját a számukra egyre szűkebb korlátoknak bizonyuló banki hitellimitek és a feltételrendszerében az új évezred elejétől kevésbé korlátozó új finanszírozási lehetőségek jelentik. (ld.: „Tőkepiaci kódex” új szabályai 3.3. rész)

A kötvényfinanszírozás fokozódása várható a kötvénypiac erősödése révén, mely elsősorban a nagyvállalati kör számára biztosít új alternatívát a forráshoz jutásban. Az irányváltást több, együttesen fellépő tényező segíti.

Az EU-konform új tőkepiaci törvény, részben a korlátok leépítése, részben a kibocsátók és befektetők szempontjából kedvező új szabályozások révén segíti az új tőkepiaci szegmens kiépülését. (A korábban kifejtett korlátozások felszámolása mellett a kibocsátói oldalt segíti a például a kötvényprogram, azaz egyetlen eljárással különböző sorozatú kötvények kibocsátásának lehetősége, mely a idő és költségmegtakarító hatású a kibocsátó szem-

pontjából. A befektetőket többek között a nagy volumenű kibocsátások esetén, a hitelminősítések előzetes megkövetelésével tájékoztatják és védik a nem kívánt, magas kockázatvállalástól.)

Az Európai Unió konvergencia-kritériumok az állami költségvetés hiányának nagyságrendjét is behatárolják, a teljesíthetősége megköveteli a hiány mérséklését, ennek következtében állam finanszírozási igény csökkenése valószínűsíthető. Ezzel leépülhet a kötvénypiac kiépülésének egyik legjelentősebb gátja.

Az intézményi befektetők (nyugdíj-, egészségbiztosítási- és különböző befektetési alapok, biztosítások) erősödése révén átstrukturálódhatnak a háztartások megtakarításai a kötvénybefektetések irányába, tekintve, hogy ezen alapok tartós forrásokat jelentenek.

A finanszírozás alternatív módjaként *erősödhet a kockázati tőkebevonás*, tekintve, hogy az EU versenyképessége erősítésében nagy szerepet szán a kis és középvállalkozásoknak. Több pénzügyileg támogatott vállalkozásfejlesztési program kidolgozásra került, továbbá irányelvek és ajánlások jelentek meg e szektor kockázati tőkével való finanszírozásának élénkítésére. Tekintve, hogy a megerősödött vállalkozásokból a kockázati tőke kiszállásának egyik lehetősége a nyilvános kibocsátás révén a tőzsdei bevezetés (IPO, Initial Public Offering), a kockázati tőke ily módon is hozzájárul a tőkepiac erősödéséhez.

A külső környezeti és belső tényezők hatására valószínűsíthető, hogy a magyar vállalatok finanszírozási gyakorlata, forrásstruktúrája megváltozik, a tőkepiac finanszírozó szerepe növekedik.

Irodalomjegyzék

Apatini Kornélné: A magyar kis- és középvállalkozások és az EU csatlakozás: kihívások és lehetőségek Fejlesztés és finanszírozás. 2003/2.

Árvai Zsófia: A vállalatfinanszírozás új fejlődési irányai MNB műhelytanulmányok 26. 2002.

Bácskai Tamás: A hiányzó láncszem. Bank és Tőzsde, 2001. december 14.

Bátora László: Vállalati kötvénypiac Magyarországon. Bank és Tőzsde, 2001. június 22.

Hollóné Kacsó Erzsébet: A helyi tőkepiac szerepe – különös tekintettel a BÉT vállalkozásfinanszírozásban betöltött szerepére. In. Globalizáció – gazdasági versenyképesség és oktatás, Líceum Kiadó Eger 2002.

Karsai Judit: A megfontoltan kockáztató tőkések (Kockázati tőkebefektetések Magyarországon). Közgazdasági Szemle, 1999/9.

Katits Etelka: A vállalati finanszírozás és a fenntartható növekedés összefüggései. Bankszemle (42. évf.), 1995/7.

Kállay László: Paradigmaváltás a kisvállalkozás fejlesztésében. Gazdaság, 2002. 1–2.

Kőhegyi Kálmán: A vállalkozások finanszírozása. Cégvezetés, 2001. október.

Major Iván: A „közepes szép”: kockázat és jutalom a magyar vállalati hitelezésben. Fejlesztés és Finanszírozás, 2003/2.
Matesz Béla: Konglomerátumok és trendek. Bank és tőzsde, 2002. április 19.
Várhegyi Éva: Bankhitel és vállalatfinanszírozás az EU-csatlakozás tükrében. Fejlesztés és Finanszírozás, 2003/3.
BÉT Éves jelentések 96–2004.
MNB Éves jelentések 96–2004.
Részvények könyve 1996–2004.

DR. ROMÁN RÓBERT

A gazdasági társaságok végelszámolásának elméleti és gyakorlati problémái

Általános alapvetések

A gazdasági társaságok lehetséges megszűnési okait a gazdasági társaságokról szóló 1997.CXLIV. tv. rendelkezései tartalmazzák. E joganyag szerint gazdasági társaság megszűnik, ha a társasági szerződésben – alapító okiratban, alapszabályban – meghatározott időtartam eltelt, vagy más megszűnési feltétel megvalósult; vagy a társaság elhatározza jogutód nélküli megszűnését; akkor is, ha elhatározza jogutódlással történő megszűnését, tehát átalakulását; tagjainak száma egy főre csökken, kivéve, ha az egyes társasági formákra vonatkozó szabályok ettől eltérően rendelkeznek; továbbá ha a cégbíróság megszűntnek nyilvánítja vagy a cégbíróság hivatalból elrendeli törlését; a bíróság felszámolási eljárás során megszünteti, valamint ha a társasági törvénynek az egyes társasági formákra vonatkozó szabályai azt előírják. A gazdasági társaság a cégjegyzékből történt törléssel szűnik meg.

Alapvető elméleti – és természetesen gyakorlatban is követendő normákat – rögzít a társasági törvény, azonban a részletes eljárási szabályokat a csődeljárásról, a felszámolási eljárásról és a végelszámolásról szóló többször módosított 1991. évi XLIX. törvény IV. fejezete rögzíti.

A gazdasági társaságok jogutód nélküli, végelszámolási eljárással történő megszűnése alapvetően tehát két jogszabály, a társasági törvény és a csődtörvény rendelkezéseire alapítottan működik. Ezen túlmenően természetesen egyes speciális esetekben különös szabályokat kell alkalmazni. Így a befektetési vállalkozások esetében e két joganyagon túlmenően a 2001. CXX. tv. 183–187.§ rendelkezéseit, a pénzügyi intézményeknél az 1996. CXII. tv. 176/B. §-át, a kockázati alapoknál az 1998. XXXIV. tv. 19–20.§-ában foglalt rendelkezéseket, biztosítótársaságok esetében az 1995. XCVI. tv. 150–152. §-ait, és a számviteli előírások tekintetében általánosságban a 255/2000. (XII. 19.) Korm. rendeletben írtakat.

A fent rögzítettek közül, ha a gazdasági társaság jogutód nélkül megszűnik, a felszámolási eljárás, valamint a cégbíróság által történő hivatalbóli

törlése esetét kivéve, végelszámolásnak, illetve végelszámolási eljárás lefolytatásának van helye.

A társaság legfőbb szerve a végelszámolás megindításáról szóló határozatában kijelöli a végelszámolót. Végelszámolóként a társaság vezető tisztségviselőin kívül más személy is kijelölhető. A gyakorlatban tipikus, hogy a végelszámolónak a korábbi vezető tisztségviselőt, vagy ha többen voltak, akkor közülük, az erre alkalmas személyt jelölik ki. A felelősségi szabályok egyértelműsítése érdekében – az általános értelmezés szerint – erre a pozícióra egy személyt lehet kijelölni. A társaság bármely hitelezője vagy a jegyzett tőke legalább egytizedét képviselő tagok, az ok megjelölésével írásban kérhetik a cégbíróságtól más személy végelszámolóvá történő kijelölését. A társasági szerződés ezt a jogot a jegyzett tőke kisebb hányadát képviselő tagnak is megadhatja.

Erről a kérelemről a cégbíróság nyolc napon belül dönt, a kérelemnek helyt adó végzés ellen fellebbezésnek nincs helye. A minősített kisebbségnek, vagy a hitelezőnek – közülük azonban bármelyiküknek – ezt a jogát indokolt kérelemben kell előterjesztenie. Előfordulhat ugyanis, hogy nem kellően megalapozott kérelem érkezik, a cégbíróság a kérelmet elutasítja. Amennyiben a kérelemnek a cégbíróság mintegy automatikusan köteles lenne eleget tenni, akkor a kellően nem megalapozott kérelmek sorozatos előterjesztése a végelszámolási eljárás befejezését jelentősen késleltetné, vagy veszélyeztetné az egész eljárás zavartalan lefolytatását, így elsősorban a végelszámoló működését.

Egyszerűsített végelszámolás

Kizárólag a gazdasági társaságokról szóló törvény – maga a végelszámolást taglaló Cstv. egyetlen bekezdésben sem – rendelkezik az úgynevezett egyszerűsített végelszámolási eljárásról. Erre azonban csupán két társasági forma, a közkereseti társaság és a betéti társaság esetében áll fenn törvényi lehetőség. A társaság jogutód nélküli megszűnése esetén a végelszámolás egyszerűsített módon – azaz egyetlen „lépcsőben” – lefolyatható, ha a társaság a végelszámolás megindításáról szóló határozatától számított harminc napon belül valamennyi tartozását kiegyenlíti. Ebben az esetben a végelszámoló személyét elegendő a végelszámolás megtörténtével együtt bejelenteni a cégbírósághoz, amely rendelkezik a társaság törléséről és annak közzétételéről. Ezzel kapcsolatban csupán az a gyakorlati probléma látszik felmerülni, hogy kizárólag azon társaságok kerülhetnek ezen egyszerűsített eljárás hatálya alá, amelyek nagyon rövid – az említett törvényi 30 napos határidőn belül – úgy ki tudja egyenlíteni a tartozását, vagy tartozásait, hogy ennek a hitelt érdemlő igazolása – lehetőség szerint – azért rendelkezésre is álljon.

Ha azon körülményeket vesszük figyelembe, hogy a társaság legfőbb döntéshozó szerve határoz az „egylépcsős” egyszerűsített végelszámolási eljárás lefolytatásáról, és igazolni is kívánják, hogy például a társaságnak nincsen adóhátraléka, akkor az általános államigazgatási határidővel dolgozó adóhatóság részéről a negatív – tehát tartozást nem mutató – igazolás társaság részére történő megküldése nem biztos, hogy a törvény szerinti harminc napos határidőbe „belefér”.

Az egyszerűsített végelszámolási eljárásban a társaság jogutód nélküli megszűnése esetén a tartozások kiegyenlítése után fennmaradó vagyont – a társasági szerződés eltérő rendelkezése hiányában – a vagyoni hozzájárulásuk arányában kell felosztani a társaság tagjai között. A jogutód nélküli megszűnés esetén a tartozások kiegyenlítése után maradó vagyon felosztásáról a társasági szerződésben tetszés szerint rendelkezhetnek a tagok. Ha eltérő rendelkezés nincs, akkor a vagyoni hozzájárulás arányában történő felosztás elve érvényesül. Ez a szabály független attól, hogy az előzőek szerinti ún. egyszerűsített végelszámolási eljárást folytatták le vagy az általános szabályok szerint jártak el.

A Bírósági Határozatokban fellelhető BH. 1998. 356. sz. alatt közzétett jogesetben foglaltak szerint nem kizárt, hogy betéti társaság esetén a végelszámolót a kültagok közül jelölje ki a cégbíróság, ha személye egyébként megfelel a jogszabályi előírásoknak.

A korlátolt felelősségű társaságokra vonatkozó speciális szabályok

A korlátolt felelősségű társaságokra a társasági törvény speciális előírásokat tartalmaz, melyeket azonban kizárólag a csődtörvényben foglalt végelszámolási rendelkezésekkel lehet közösen értelmezni, így például a kft. végelszámolással történő megszűnése esetén a végelszámolási eljárásról szóló cégbírósági végzés közzétételét követően a végelszámoló maga is köteles a Cégbírók Közlönyben hirdetményt közzétenni a végelszámolási eljárásról, amely tartalmazza a végelszámoló nevét és lakóhelyét, és azt a hitelezőknek szóló felhívást, hogy követeléseiket a közzétételt követő negyven napon belül jelentsék be a végelszámolónak. A végelszámolónak a társaság törlése iránti kérelem cégbírósághoz történő benyújtásával egyidejűleg igazolnia kell, hogy az említett közzététel megtörtént. Erre akként kerül sor, hogy a Cégbírók Közlöny aktuális számának kivonatát be kell csatolnia a Cégbíróság felé.

A társaság vagyonának felosztására csak a társaság törlését követően kerülhet sor. A társaság jogutód nélküli megszűnése esetében a hitelezők kielégítése után fennmaradó vagyonból először a pótbefizetéseket kell visszatéríteni, majd a további fennmaradó részt – a társasági szerződés eltérő rendelkezése

kezése hiányában – a törzsbetétek arányában kell felosztani a társaság tagjai között.

Ha a végelszámolás megindításakor, illetve a felszámolás elrendelésekor a társaság törzstőkéje még nem kerül teljes egészében befizetésre, a végelszámoló jogosult a még nem teljesített befizetésekre vonatkozó kötelezettséget azonnal esedékessé tenni és annak teljesítését a tagoktól megkövetelni, ha arra a társaság tartozásainak kiegyenlítése érdekében szükség van. A kft. esetében a fent rögzített speciális rendelkezések mind a hitelezői érdekek védelmét szolgálják.

A részvénytársaságokra vonatkozó speciális szabályok

A részvénytársaság közgyűlése – kizárólagos hatáskörébe utaltan – a szavazatok háromnegyedes többségével elhatározhatja a részvénytársaság megszűnését. Ettől eltérően – törvényi felhatalmazás alapján – azonban az alapító okirat, illetve alapszabály a jogutód nélküli megszűnés elhatározásához ennél magasabb szavazati arányt is előírhat.

A részvénytársaság végelszámolással történő megszűnése esetén a végelszámolási eljárásról szóló cégbírószági végzés közzétételét követően a végelszámoló maga is köteles a Céglőnyben hirdetményt közzétenni a végelszámolási eljárásról, amely tartalmazza a végelszámoló nevét és lakóhelyét, és azt a hitelezőknek szóló felhívást, hogy követeléseiket a közzétételt követő negyven napon belül jelentsék be a végelszámolónak. Ezen rendelkezés hasonlatos a korlátolt felelősségű társaságok esetén meghatározott speciális hitelezővédelmi normákkal. A végelszámolónak a részvénytársaság törlése iránti kérelem cégbíróshoz történő benyújtásával egyidejűleg igazolnia kell, hogy a fenti közzététel megtörtént.

A végelszámolás alatt álló részvénytársaság vagyonának felosztására csak a részvénytársaság törlését követően kerülhet sor. A részvénytársaságoknál az igazgatósági tagokon, illetve a vezérigazgatón kívül más személy – az általános szabályok szerint – is kijelölhető végelszámolónak. A végelszámolás részletszabályaira a Cstv. rendelkezései az irányadóak.

A végelszámolási eljárás befejezését követően a végelszámolónak kérelmet kell benyújtani a cégbíróshoz a cég törlése iránt, amelyhez csatolni kell a Cstv. szerint felsorolt okiratokat, (zárómérleg, zárójelentés, vagyonfelosztási javaslat, az ezeket elfogadó közgyűlési határozatot tartalmazó jegyzőkönyv) valamint a Céglőny példányt, mely igazolja a végelszámoló hirdetményének közzétételét.

A hitelezői követelések, egyéb tartozások kiegyenlítése után fennmaradt vagyont csakis a cég törlését követően lehet felosztani a részvényesek között. A részvénytársaság jogutód nélküli megszűnése esetében a tartozások

kiegyenlítése után fennmaradó vagyont – törvény eltérő rendelkezése hiányában – a részvényesek között az általuk a részvényekre ténylegesen teljesített befizetések, illetve nem pénzbeli hozzájárulások alapján, részvényeik névértékének arányában kell felosztani. Ha a részvénytársaság likvidációs hányadhoz fűződő elsőbbséget biztosító részvényt bocsátott ki, a vagyon felosztásakor az elsőbbségi részvény biztosította jogokat figyelembe kell venni. A vagyonmaradványt főszabályként a részvényesek részvényei névértéke, és a teljesített befizetések arányában kell felosztani. A felosztás során ugyanakkor figyelemmel kell lenni a társasági törvény rendelkezései alapján kibocsátott likvidációs hányadhoz fűződő elsőbbségi részvényekre is.

Ha a végelszámolás megindításakor a részvénytársaság alaptőkéje nem került teljes egészében befizetésre, a végelszámoló jogosult a még nem teljesített befizetésekre vonatkozó kötelezettséget azonnal esedékessé tenni és azok teljesítését a részvényesektől követelni, ha arra a részvénytársaság tartozásainak kiegyenlítése érdekében van szükség.

Tekintettel arra, hogy a társasági törvény alapján a részvényesek részvényeik teljes ellenértékét, a – név-, illetve kibocsátási érték – cégbejegyzéstől számított egy éven belül kötelesek befizetni, előfordulhat, hogy a végelszámolásra, illetve felszámolásra olyankor kerül sor, amikor még e befizetési kötelezettségeket a részvényesek nem teljesítették. A törvény ilyen esetekben feljogosítja a végelszámolót a hátralékos befizetések követelésére, ha a tartozások kiegyenlítése ezt szükségessé teszi. Ebben az esetben a befizetési kötelezettség a végelszámoló illetve felszámoló felhívásával azonnal esedékessé válik, függetlenül attól, hogy a cégbejegyzéstől számított egy év még nem telt el.

Eljárási normatívák

A csődeljárásról a felszámolási eljárásról és a végelszámolásról szóló 1991. XLIX. törvény rendelkezése szerint, a gazdálkodó szervezet jogutód nélküli megszűnése esetén, a felszámolás esetét kivéve végelszámolásnak van helye. Ennek részletes szabályait e fenti törvény rögzíti.

A gazdálkodó szervezet jogutód nélküli megszűnését kimondó határozatban rendelkezni kell:

- trösztnél a trösztli vállalat megszüntetéséről;
- a leányvállalat, vagy leányvállalatai megszüntetéséről;
- a végelszámoló személyéről.

A gyakrabban előforduló végelszámolási eljárásokban ezen rendelkezések közül a végelszámoló személyének kijelölése bír leginkább kiemelt jelentőséggel. Mindez különösen azért is igaz, mert a gazdasági életben a trösztök és a leányvállalatok szerepe csekély. A végelszámoló személyéről a

legfőbb döntéshozó szerv (tagok gyűlése, taggyűlés, közgyűlés) dönt, tipikusan akkor, amikor a végelszámolás tényét maga a társaság eldönti.

A jogutód nélküli megszűnést kimondó határozatot a gazdálkodó szervezet vezetője köteles haladéktalanul, de legkésőbb nyolc napon belül a cégbíróságnak megküldeni. E határidő elmulasztásáért a polgári jog általános szabályai szerint felel, továbbá a cégbíróság a gazdálkodó szervezet vezetőjét a felszámolási eljárásoknál rögzített összeggel sújthatja. Számszerűen ez az adott gazdálkodó szervezettől a végelszámolás kezdő időpontját megelőző évben felvett jövedelemnek 50%-ig vagy – ha a vezető jövedelme nem állapítható meg – 1 millió forintig terjedő pénzbírságot jelent. Ugyanez a jogkövetkezménye a valótlan adatok közlésének is.

A felszámolási eljárás lefolytatására irányuló kérelem kézhezvételét követően a jogutód nélküli megszűnést kimondó határozat meghozatalának nincs helye. Ez a szabály azt zárja tehát ki, hogy ha és amennyiben a gazdálkodó szervezet ellen a felszámolási eljárás már megkezdődött, egyáltalán ne lehessen végelszámolási eljárást is párhuzamosan lefolytatni. Természetesen, ha a felszámolási eljárás úgy zárul le, hogy a társaság megszűnésére és megszüntetésére nem került sor (például azért, mert az adós gazdálkodó szervezet nem fizetéseképtelen) akkor a későbbiekben nincs akadálya annak, hogy a társaság a végelszámolás mellett döntsön.

A Legfelsőbb Bíróság a Bírósági Határozatok BH. 1995. 308. sz. alatt közzétett jogeset elvi konklúziójában is kifejti, hogy a felszámolási eljárásnak a végelszámolási eljárás jogerős befejezéséig való felfüggesztését megalapozza az, hogy a végelszámolás elrendelése még felszámolás elrendelése előtt történt.

A végelszámolási eljárás kezdő időpontja a jogutód nélküli megszűnésről rendelkező határozatban megállapított időpont, mely nem lehet korábbi, mint a határozat kelte. Tehát a végelszámolási eljárás esetében utólagosan a cég nem határozhat. Ezt a cégbíróság felé természetesen be kell nyújtani. Itt is az úgynevezett változásbejegyzési kérelmet kell használni. Illetéket és közzétételi költségtérítést a módosításra irányadó szempontok szerint kell megfizetni, illetve leróni. A jogi képviselő igazolása az eljárásban kötelező, tekintettel arra, hogy a társasági szerződést, alapító okiratot, alapszabályt módosítani kell. Ennek az első lépése, hogy maga a cégnév is módosul, ugyanis a végelszámolási eljárás esetén a cégnév után a „végelszámolás alatt”, vagy rövidítve „v. a.” toldatot szerepeltetni kell. Erre természetesen ugyanolyan indok alapján van szükség, mint a „bejegyzés alatt” vagy a „felszámolás alatt” toldat rögzítése esetén, tehát, hogy a hatóságok, üzleti partnerek, és természetesen általában harmadik személyek erről nyilvánvalóan tudomást szerezzenek. A cégnév megfelelő használata elősegíti, hogy ne kelljen például cégkivonatot beszerezni az adott társaságról a cégbíróságon, ha csupán az a

vitatott körülmény, hogy végelszámolási eljárás hatálya alatt áll-e a gazdálkodó szervezet, vagy nem.

A cégbíróság elrendeli a végelszámolási eljárásról szóló végzésnek a Céglönlönyben való közzétételét. A közzétételnek tartalmaznia kell többek között kiemelten a végelszámolást elrendelő szerv nevét, székhelyét és a határozathozatalának időpontját; a hitelezőknek szóló felhívást, hogy ismert követeléseiket a közzétételtől számított 40 napon belül a végelszámolónak jelentsék be; a végelszámoló nevét, székhelyét; és az egyéb lényeges körülményeket. Utóbbi a cég tagjainak számától, különösen ha a tagok maguk is gazdálkodó szervezetek- szerkezeti bonyolultságtól is függhet.

A végelszámolásról a végelszámolás kezdő időpontjától számított nyolc napon belül a végelszámoló értesíti:

- a végelszámolással érintett ingatlan fekvése szerint illetékes földhivatalt. Erre természetesen csak akkor kell, hogy sor kerüljön, ha a gazdasági társaság tulajdonában állt ingatlan. Amennyiben pl. bérleti jogviszony alapján tartotta a társaság birtokában az adott ingatlant, úgy a földhivatal értesítése szükségtelen.
- az illetékes adó- és vámhatóságot, illetékhivatalt, valamint a társadalombiztosítási igazgatási szervet. Az illetékes adóhatóság értesítése nélkülözhetetlen, hiszen a társaság rendelkezik adószámmal, az maga is adóalany. A adóhatósági ellenőrzés lefolytatása érdekében a hatóságnak is mindenképpen tudnia kell az eljárás megindulásáról. A társadalombiztosítási hatósággal hasonló a helyzet, azonban az illetékhivatal és a vámhatóság értesítése csupán szükségszerű. Természetesen, ha a cég tevékenysége, vagy elszámolási jogviszony ezt szükségessé teszi, akkor mindez nélkülözhetetlen.
- a területileg illetékes állami munkaerő-piaci szervet. Ennek aktualitása akkor a legnagyobb, ha a végelszámolás alá kerülő gazdálkodó szervezetnek munkavállalói is voltak.
- az illetékes környezetvédelmi felügyelőséget. A részletes eljárási és anyagi jogi szabályokat a felszámolási eljárás és a végelszámolás környezet- és természetvédelmi követelményeiről szóló 106/1995. (IX. 8.) Korm. rendelet tartalmazza. Eljáró hatóság a székhely szerinti környezetvédelmi felügyelőség, ahová a rendelet melléklete szerinti cégbélyegzővel ellátott, hiteles nyilatkozatot kell eljuttatni.
- a gazdálkodó szervezet bankszámláit vezető valamennyi pénzüintézetet. A pénzüintézet lényegében már az eljárás elrendelése után szinte azonnal kell, hogy értesüljön a végelszámolási eljárás tényéről. Ez azért is nagyon fontos, mert a cégnév csak a már említett „végelszámolás alatt” toldattal érvényes és használható, továbbá a vezető tisztségviselő személyében is változás áll be, hiszen a korábbi üzletvezető, ügyvezető,

vagy igazgatósági tag, esetleg vezérigazgató helyett a végelszámoló lesz jogosult a céget jegyezni, így a bankszámla felett is rendelkezni. Ebből eredően a pénzügyi intézetek általában megkövetelik, hogy a cégbíróság felé is benyújtott, közjegyző által hitelesített aláírási címpéldány egy eredeti példányát becsatolják a társaság részéről.

- az adós székhelye szerint illetékes levéltárat.

A gazdálkodó szervezet hitelezői követeléseiket a végelszámolás közzétételét követő 40 napon belül kötelesek bejelenteni. A bejelentett követeléseket természetesen a végelszámoló nyilvántartásba veszi.

Ha a végelszámoló a követelést vitatja, erről a kézhezvételtől számított 45 napon belül köteles az igény bejelentőjét értesíteni. Természetesen, ha az igénybejelentője és a társaság, mely végelszámolás alatt áll, nem jut egyező akaratnyilatkozatra, a peres eljárás vezethet csak eredményre. Nem kizárt természetesen a közvetítői illetve a választott bírósági eljárás igénybevétele sem. Utóbbiak a végelszámolás alatt álló társaság érdekeit is szolgálhatják, hiszen esetlegesen gyorsabbak és költségkímélőbbek lehetnek.

A végelszámoló jogosult a gazdálkodó szervezet által kötött szerződéseket azonnali hatállyal felmondani, vagy ha a felek egyike sem teljesített szolgáltatást a gazdálkodó szervezet nevében a szerződéstől elállni. Ez az elállási jog a törvény által biztosított, így tehát a Ptk. 320. § rendelkezéseit akkor is lehet alkalmazni, ha maga a szerződés a felek részére elállási jogot nem biztosított. Azonban a másik fél a felmondással, illetve az elállással okozott kár megtérítése iránt 30 napon belül terjesztheti elő igényét.

A végelszámoló nem gyakorolhatja az említett azonnali hatályú felmondás, illetőleg elállás jogát a természetes személyeknek – a szolgálati lakás és garázs kivételével – a lakásokra fennálló bérleti szerződése, az iskolával vagy a tanulóval a gyakorlati képzés szervezésére kötött szerződések, a munkaszerződések, a nem gazdasági tevékenységgel összefüggő kölcsön-szerződés, a szövetkezeti tagok vállalkozás jellegű jogviszonyával összefüggő szerződése, valamint a kollektív szerződés tekintetében. Nyilvánvalóan, ezen esetekben nagyobb jogpolitikai érdek fűződhet a szerződések fennmaradásához, mint a végelszámolás mindenáron történő gyors befejezéséhez.

Tartási és életjáradéki szerződés felmondása esetén a másik felet megfelelő kielégítés illeti meg. Az egyéb járadék jellegű kötelezettségek kielégítésére és a szavatossági, jótállási és más kártérítési kötelezettségek rendezésére a felszámolásnál meghatározottak az irányadók. Ezek szerint a végelszámoló a jogosultakkal megállapodhat járadékjellegű követelések egy összegben való kielégítésében; megállapodás hiányában a végelszámoló köteles a jogosultak javára egyszeri díjú járadékbiztosítási szerződést kötni.

A végelszámoló köteles a szakmában szokásos jövőbeni szavatossági, jótállási és kártérítési kötelezettségek rendezésére e célra elkülönített összeg

egyidejű átadásával más gazdálkodót megbízni és ezt nyilvánosságra hozni vagy a jogosultak számára egyszeri díjú visszatérítést adni. Ezen rendelkezések természetesen azért élő jogi normák, mert mint a járadékjellegű kötelezettségeknél, mint a jótállás, szavatosság, és kártérítés körében jövőben esetlegesen felmerülő – bizonytalan összegű – fizetési kötelezettség állhat fenn. Amennyiben a gazdálkodó szervezet jogutód nélkül megszűnik, rendelkezni kell a jövőre nézve is ezen kötelezettségek teljesítéséről, illetve biztosításáról.

A gazdálkodó szervezet vezetője köteles:

- végelszámolás kezdő időpontját megelőző nappal a záró leltárt, tevékenységet lezáró mérleget, továbbá adóbevallást és az eredmény felosztása után zárómérleget készíteni, és azt az adóhatóságnak és – ha a végelszámoló nem a gazdálkodó szervezet vezetője – a végelszámolónak a végelszámolás kezdő időpontjától számított harminc napon belül átadni;
- a nem selejtezhető és titkos minősítésű iratokról iratjegyzéket készíteni és azokat, valamint az irattári anyagokat és a folyamatban lévő ügyekről az információkat – ha a végelszámoló nem a gazdálkodó szervezet vezetője – a végelszámolónak átadni;
- a végelszámolás kezdő időpontjától számított harminc napon belül a végelszámolónak és az illetékes környezetvédelmi felügyelőségnek nyilatkozatot tenni arról, hogy maradtak-e fenn olyan környezeti károsodások, környezeti terhek, melyekből bírságfizetési vagy egyéb fizetési kötelezettség, a károsodások, illetve terhek rendezéséhez szükséges kiadás származhat;
- a végelszámolás megindításáról a munkavállalókat, illetve a szövetkezeti tagokat, valamint a Munka Törvénykönyvében meghatározott szak szervezeteket, az üzemi tanácsot haladéktalanul tájékoztatni.

A végelszámoló legfontosabb feladatai

A végelszámoló a gazdálkodó szervezet kötelezettségeit – a lejárattól függetlenül – teljesíti, követeléseit behajtja, igényeit érvényesíti, és vagyont szükség szerint értékesíti. Ezen kötelezettség teljesítése az, amely a végelszámolási eljárás elhúzódását eredményezheti. Amennyiben jelentősek a kintlévőségek, értékesíthetetlenek a vagyontárgyak, akkor akár évekig is eltarthat, amíg a végelszámoló ezen kötelezettségének maradék nélkül eleget tud tenni.

A végelszámoló a tevékenységet lezáró, elkészített mérlegből és a hitelezők jegyzékéből kiindulva végelszámolási nyitó mérleget készít, melyet a végelszámolás kezdő időpontjától számított 45 napon belül a jogutód nélküli megszűnést kimondó – tehát a legfőbb döntéshozó szerv – szerv elé terjeszt.

Ha a végelszámoló megállapítása szerint a gazdálkodó szervezet vagyona az ismert hitelezők követeléseinek fedezetére sem elegendő, köteles a felszámolási eljárás lefolytatására irányuló kérelmet haladéktalanul előterjeszteni és a felszámolás elrendelése esetén – a felszámolás kezdő időpontját megelőző nappal – a számviteli törvény szerinti üzleti évekről külön-külön beszámolót, zárójelentést és vagyonfelosztási javaslatot készíteni. Ebben az esetben a közkereseti társaságnál és betéti társaságnál a tagság, egyesülésnél és közös vállalatnál az igazgatótanács, korlátolt felelősségű társaságnál és vízgazdálkodási társulatnál a taggyűlés, részvénytársaságnál a közgyűlés hozzájárulását nem kell beszerezni.

Ha a végelszámolás megindulását követően felszámolási eljárást kezdeményeztek, a felszámolás elrendelése esetén a végelszámolási eljárás megszüntetése érdekében a bíróság a cégbíróságot értesíti. Tehát csak abban az esetben kerül sor arra, hogy a Megyei Bíróság, mint Cégbíróság értesítésre kerül, ha a felszámolást effektíve el is rendelték. Ezen rendelkezésből is egyértelműen kitűnik, hogy addig, amíg a végelszámolási eljárás a cégbíróság égisze alatt zajló nem peres eljárás, addig a felszámolás a bíróságon folyó eljárás.

A Legfelsőbb Bíróságnak a BH. 2002. 325. alatt közzétett eseti döntésének jogi lényege szerint a végelszámolás alatt álló adóssal szemben a Csőd-törvény 1997. évi módosítását követően már nem csak a végelszámoló, hanem bármely hitelező is kezdeményezhet felszámolási eljárást. Abban az esetben tehát, ha a végelszámolás elrendelése után kerül sor a hitelezői igény akként történő realizálására, hogy megalapozott felszámolás iránti kérelmet terjeszt elő, a végelszámolási eljárás felszámolássá „alakul át”.

A betéti társaságokra nézve, de általános jelleggel fogalmazza meg a Magyar Köztársaság Legfelsőbb Bírósága a BH. 2001. 137. sz. alatt, a Bírósági Határozatokban megjelent és nyilvánosságra hozott döntését, mely szerint a végelszámolási eljárásban, ha a végelszámolónak tudomása van a betéti társaság zárómérlegének aktívumát meghaladó követelésről, a végelszámolás befejezésére és a maradék vagyonnak a tagok közötti felosztására nincs lehetőség, hanem a végelszámoló köteles felszámolási eljárást kezdeményezni. Amennyiben e kötelezettségét megszegi, a ki nem elégített hitelezővel szemben kártérítési felelőssége fennáll. Álláspontom szerint ez általánosan megfogalmazott jogi igény, így nem csak a betéti társaságok, hanem más gazdálkodók esetében is követendő elvi jelentőségű határozat.

A végelszámoló kiemelt feladata, hogy a végelszámolási eljárás alatt köteles gondoskodni a gazdálkodó szervezet vagyonának megóvásáról, megőrzéséről, különösen a mezőgazdaságilag művelhető földek termőképességének fenntartásáról – ha van ilyen –, továbbá a környezetvédelmi, természetvédelmi és műemlékvédelmi követelmények betartásáról, a végelszámolás

kezdő időpontját megelőző időszakból eredő, bizonyított környezeti károsodások, környezeti terhek olyan rendezéséről, amely az eljárás során a környezeti károsodások, illetve terhek elhárítását, megszüntetését, illetve a vagyontárgyaknak a környezeti terhekkel történő értékesítését is jelenti. Utóbbi rendelkezésnek elvi alapját a környezetvédelmi törvény, konkrét normatív szabályait pedig a már hivatkozott 106/1995. (IX. 8.) Korm. rendelet tartalmazza.

Az eljárás alatt folytatott tevékenység környezet-, természet- és műemlékvédelmi követelményeinek betartására, valamint a környezeti károk, illetve terhek rendezésére a gazdálkodó szervezetet az illetékes hatóság határozatban kötelezheti. Az illetékes hatóság pedig leggyakrabban a környezetvédelmi felügyelőség.

A végelszámoló a végelszámolás során az adott helyzetben általában elvárható gondossággal köteles eljárni. A kötelezettségeinek megszegésével okozott kárért a polgári jogi felelősség általános szabályai szerint felel. Itt a Ptk. általában elvárhatósági alapelve és a kártérítési szabályoknak a konkretizálása történik. A szabály egyértelmű, hiszen a társasági törvény mögöttes joganyaga a Polgári Törvénykönyv. (Gt. t. 9. § (2) bekezdés alapján)

A végelszámolás kezdetét követő egy év elteltével a végelszámolónak tájékoztatót kell készítenie, melyben be kell mutatnia a végelszámolás alatt álló gazdálkodó szervezet helyzetét, annak indokolását, hogy az eljárás befejezésére miért nem kerül sor, továbbá tájékoztatást kell adni az eljárás befejezésének várható időpontjáról. A tájékoztatót a végelszámoló megküldi a cégbíróságnak, a jogutód nélkül megszűnést kimondó szervnek, illetve a gazdálkodó szervezet hitelezőinek. A tájékoztatóra nézve a jogszabály külön formai követelményt az említett tartalmi igényeken túl nem tartalmaz. Ezen rendelkezésből kitűnik, hogy a gazdálkodó szervezetek végelszámolási eljárásának több éven keresztül történő elhúzódásával maga a jogalkotó is számít. Ez természetes is, hiszen amennyiben polgári peres eljárás van folyamatban, vagy a gazdálkodó szervezet a vagyontárgyait csak nagy nehézségek árán, és hosszú idő alatt tudja csak értékesíteni végelszámolója útján, abban az esetben az eljárás akár több évig is eltarthat. Jogi érdek, hogy a cégbíróság – legalább éves bontásban – tudomással bírjon arról, hogy a társaság végelszámolási eljárásának befejezése ténylegesen milyen okok miatt húzódik el annyira, hogy egy éven túli időpontra várható csak a befejezése.

A gazdálkodó szervezetnél munkaviszonyban álló munkavállaló munkaviszonyával, illetve szövetkezeti tagság esetén a munkaviszony jellegű jogviszonyával kapcsolatos jogok gyakorlására törvényi előírás szerint végelszámolás kezdő időpontjától – a jogszabályok, a kollektív szerződés és a belső szabályzatok és a munkaszerződések keretei között – a végelszámoló gyakorolja a munkáltatói jogokat, és teljesíti a kötelezettségeket. Azon társa-

ságok életében ez nem okoz jelentősebb változást, ahol a korábbi vezető tisztségviselő lett a legfőbb döntéshozó szerv által végelszámolónak kijelölve, amennyiben ezen megbízatását természetesen elfogadta.

A végelszámoló a végelszámolás befejezésekor – a számvitelről szóló törvény szerinti üzleti évről, vagy évekről külön-külön – beszámolót, az utolsó üzleti évről készült beszámolóban kimutatott eredmény felosztása után végelszámolási zárómérleget, vagy záró egyszerűsített mérleget, zárójelentést és vagyonfelosztási javaslatot készít, valamint intézkedik a gazdálkodó szervezet iratanyagának elhelyezéséről. A végelszámolási zárómérleg alapján az adóhatósággal el kell számolni, határidőn belül a társasági adót és az egyéb adókat be kell fizetni, a záró adóbevallásokat el kell készíteni. A végelszámoló a beszámolót, a végelszámolási zárómérleget (záró egyszerűsített mérleget) és a záró adóbevallást a végelszámolási zárómérleg elkészítésének napját követő 30 napon belül az adóhatóságnak köteles megküldeni. Az adóhivatallal történő elszámolás az utolsó lépését jelentheti a végelszámolási eljárásnak.

A végelszámoló a zárómérleget, záró egyszerűsített mérleget, a zárójelentést és a vagyonfelosztási javaslatot a jogutód nélküli megszűnést kimondó határozatot meghozó testületnek vagy szervezetnek jóváhagyásra bemutatja, majd az eljárás befejezését az említett iratokkal együtt a cégbíróságnak bejelenti, amely elrendeli a gazdálkodó szervezet törlését a cégjegyzékből. Ha a gazdálkodó szervezetnél felügyelő-bizottság vagy könyvvizsgáló működik, a zárómérleget ezek jelentésével együtt kell előterjeszteni. A gazdálkodó szervezetnek a jogutód nélküli megszűnést kimondó határozatot meghozó testülete a zárómérleg jóváhagyásával egyidejűleg határoz a végelszámoló, illetve az igazgató, az ügyvezető, az igazgatóság, a felügyelő-bizottság tagjai és a könyvvizsgáló felmentéséről.

A második lépcsőben tehát ezen iratoknak a cégbíróság felé történő beküldése nélkülözhetetlen. Ezt követően kerülhet sor a társaság pénztárcái számlájának a megszüntetésére is. Fontos rendelkezés, hogy a jogutód nélküli megszűnést kimondó határozatot meghozó szervezet a végelszámolás ideje alatt bármikor a végelszámolás megszüntetéséről és a működés továbbfolytatásáról – az utolsó érdemi döntés meghozataláig – határozhat. A végelszámolás igazolt költségeit a gazdálkodó szervezet viseli. A végelszámolót tevékenységéért díjazás illeti meg. Ha a végelszámoló nem a gazdálkodó szervezet alkalmazottja vagy vezető tisztségviselője, díjának mértéke a gazdálkodó szervezet éves beszámolója szerinti eszközök könyvszerinti értékének 1,5 százaléka. A cégbíróság a végelszámoló kérelmére ettől – indokolt esetben – eltérhet.

Irodalomjegyzék

a Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. IV. tv.

a gazdasági társaságokról szóló 1997. CXLIV. tv.

a cégeljárásról szóló 1997. CXLV. tv.

a csődeljárásról, felszámolási eljárásról és a végelszámolásról szóló 1991. XLIX. tv.

106/1995. (IX. 8.) Korm. rendelet

BH. 1995. 308.

BH. 1998. 356

BH. 2001. 137.

BH. 2002. 325

NOVOTNY ÁDÁM

Távmunka az információs társadalomban

Atipikus *versus* hagyományos foglalkoztatási formák

Néhány évvel az ezredforduló után, a fejlett országok munkavállalóinak közel fele már nem a hagyományosnak mondott munkaviszonyban éli mindennapjait. Egy 2001-es felmérés szerint, az EU-ban foglalkoztatottak 46,1 százaléka¹ un. „atipikus” (*atypical*) vagy „feltételes” (*contingent*) formában dolgozik (Magyarországon ez az arány 23,6 százalék) [EC 2002a]. Az „atipikus munka” (*atypical job*) kifejezés népszerűsítésében a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) játszott főszerepet a 80-as években, s azóta számos tanulmány íródott a témában. Atipikusnak azon foglalkoztatási formák tekinthetők, melyek legalább egy elemükben eltérnek a hagyományos munkaviszonytól [Borbély et al. 2000]. A hagyományos foglalkoztatási paradigma meghatározó elemei a következők [ECaTT 2000, 3. o.]:

- hosszú-távú, akár élethosszig tartó munkahely,
- szabványosított munkaidő (08.00–16.00),
- teljes idős foglalkoztatás (40 óra/hét),
- az állam által biztosított szociális juttatások,
- erős szervezeten belüli együttműködés, melynek alapja a szemtől szembeni kommunikáció, valamint
- korlátozott kommunikáció a vállalaton kívüli szereplőkkel (sokszor csak a beszerzési és értékesítési osztálynak vannak külső kapcsolataik).

Ezzel szemben az atipikus munkavégzés főbb formái az alábbiak:

- részmunkaidős foglalkoztatás,
- határozott idejű munkaviszony,
- *önfoglalkoztatás* (pl. kisvállalkozók, saját számlára dolgozók, mezőgazdasági kistermelők, stb.),
- *munkaerő közvetítés* (pl. contracting out, temporary help agency workers, on-call workers stb.),

¹ Ide véve az önfoglalkoztatott, határozott idejű szerződéssel rendelkező és részmunkaidős dolgozókat.

- *hagyományos távmunka* (alacsony bérezésű és eszközigényű, szakértést nem igénylő, elsősorban manuális munkák, pl. bedolgozói munkavégzés) és
- (modern) távmunka.

A fent említett kategóriák természetesen átfedhetik egymást. Az atipikus munkaformák térnyerése szorosan összefügg az információs és kommunikációs technológiák forradalmával. Az új technológiák lehetővé teszik a nyersanyag (információ) és a termék (tudás) bitek formájában való szállítását, a másodperc törtrésze alatt, földrajzi korlátok nélkül. A termelés egyik legmervebbnek vélt tényezője, a munkaerő, „éppoly mobillá, változtathatóvá vált, mint maga az informatizált termelési folyamat és az azt meghatározó információtechnológia. Munka bármikor és bárhol – ez az új paradigma” [Szabó 2003, 82. o.]. A vállalatoknak tehát tartózkodniuk kell a hosszú távú elkötelezettséget jelentő beruházásoktól, helyette inkább fel kell készülniük a gyors váltásokra, a bizonytalan környezethez való alkalmazkodásra. „A posztindusztriális modell gazdasági dinamikájával egyszerűen nem fér össze a hagyományos, határozatlan idejű, visszafordíthatatlan foglalkoztatás.” [Szabó-Négyesi 2004, 54. o.] (lásd 1. táblázat)

1. táblázat: Az ipari és a posztindusztriális társadalom foglalkoztatási modelljeinek összehasonlítása.

Ipari társadalom	Posztindusztriális modell
Lassan változó technológia, alacsony fokú innováció	Gyorsan változó technológia, állandó innováció
Alacsony tudásrész a termékekben, anyagi folyamatok dominanciája	A termék értékének a javát a tudás adja
Rutin folyamatok a termelésben	Állandóan megújuló tudáskészlet, növekvő jelentőségű köztudás
Magas fokú tőkespecifikusság	Alacsony fokú tőkespecifikusság
Állandó, stabil foglalkoztatás	Atipikus (feltételes) foglalkoztatás

[Szabó-Négyesi 2004, 50-51. o.]

Az alkalmazottak széles-körű kompetenciái, „bevetethetősége” (alacsony tőkespecifikusság) jelentősen csökkentik a munkaerőköltséget. Csak azon dolgozókat kifizetődő hosszú távon alkalmazni, akik bárhol, bármilyen feladatot képesek ellátni, a munkaerő-szükséglet másik részét, pedig érdemesebb a piacról, az említett atipikus módokon „beszerezni” [Szabó-Négyesi 2004, 59. o.]. A felmérések szerint a vállalatok elsősorban a tevékenységüknek irányt adó, a vállalati tudásbázist (*core competency*) birtokló dolgozókat kötik magukhoz hosszú távon. Mivel azonban egyre szűkül a csak egy vállala-

latra jellemző tevékenységek köre, csökken a viszonylag nagy szociális biztonságot élvező, „vállalati magot” alkotó, állandó alkalmazottak aránya is. A könnyen másolható, kevésbé vállalat-specifikus munkafolyamatokat tehát célszerűbb piaci alapokra helyezni, amely jó táptalajt jelent az atipikus foglalkoztatási formák számára.

A hagyományos foglalkoztatási paradigma kialakulása elsősorban a dolgozók érdekeit érvényesíteni igyekvő szakszervezeteknek és az állami szabályozásoknak köszönhető. Paradox módon, éppen a biztonságos és költséges foglalkoztatási formákhoz való ragaszkodás kényszeríti a vállalatokat a rugalmasabb, olcsóbb és szükségképpen bizonytalanabb munkaformák bevezetésére, és ezzel párhuzamosan a hagyományos munkaerő leépítésére. Talán ezen ellentmondást felismerve, a kormányzatok újragondolták foglalkoztatás-politikájukat és ma már sokkal nyitottabbak a nem tipikus munkavégzési formák felé: belátták, hogy a lakosság széles rétegeinek foglalkoztatása nem oldható meg az új munkavégzési formák kizárásával. Az EU azonban ismét olyan módon akarja „jólakartni a kecskét”, hogy a káposzta is megmaradjon: komoly erőfeszítéseket tesz a versenyképesség által diktált rugalmas foglalkoztatási formák szociális hálójával való körbefonására, eddig azonban nem sok sikerrel.

A munkaadókat elsősorban a munkaköltségek csökkentése motiválja: csak annyi órára, napra, hétre alkalmaznak humán erőforrást, amennyi az adott feladat teljesítéséhez feltétlenül szükséges. Ezzel szemben a munkavállalók sokszor nem önszántukból, hanem kényszer hatására döntenek az új munkaformák mellett. Például a fiatal anyák számára előnyösebb a rész-munkaidős foglalkoztatás, illetve az otthoni munkavégzés, mert így több időt tölthetnek családjukkal, több időt fordíthatnak gyereknevelésre. A szellemi dolgozókat elsősorban a nagyobb függetlenség, a „szabadságérzés” vonzza: így maguk oszthatják be idejüket, felszabadulnak az állandó, közvetlen ellenőrzés alól és akár több munkaadónak is dolgozhatnak egyszerre. A csökkent munkaképességűek számára is általában csak az atipikus munkaformák jelentenek esélyt a munkavégzésre. Látható, hogy a munkaadók és munkavállalók érdekei sokszor egymásra találnak az atipikus foglalkoztatásban, amely jelenleg az egyetlen alternatívája a változó munkaerőpiaci és társadalmi igények kielégítésének.

A kérdés persze közel sem ilyen egyszerű, hisz az ICT könnyen fellazítja a stabil munkaviszonyokat. A sokszor szakértelmüket nagy távolságból bérbeadó dolgozók lazán kapcsolódnak a vállalathoz, „székük állandóan inog, munkájuk, szolgáltatásuk folyamatosan a verseny kontextusába van helyezve” [Szabó 2003, 85. o.]. A felmérések szerint a munkaidő fokozatosan nő, a munkafeladatok egyre tornyosulnak, a munkavállalóknak egyre nagyobb nyomás alatt kell teljesíteniük. Mindez negatívan befolyásolja a

családi életet, a társas kapcsolatokat, a testi és lelki egészséget, azaz az életminőséget. A megkérdezett amerikai munkavállalók 45 százaléka nyilatkozta, hogy többet és nagyobb stresszben dolgozik, mint három évvel korábban [Gillian 1995]. Ugyan az európai munkavállalók átlagos munkaideje némileg kevesebb, hasonló tendenciákkal számolhatunk Európában is. Meglehetősen összetettek tehát az új technológiák társadalomra és gazdaságra gyakorolt hatásai, melyeket jelen cikkben terjedelmi korlátok miatt nincs mód részletebben kifejteni.

Mindmáig nincs például egyetértés abban a kérdésben, hogy az információs és kommunikációs technológiák csökkentik, vagy növelik a munkanélküliséget, a társadalmi egyenlőséget. A felmérések szerint az alacsony jövedelmű, alacsony iskolai végzettségű, vidéki lakosság esélye a legcsekélyebb a modern technológiák előnyeinek realizálására. Ezek szerint a technológiai különbségek még inkább eltávolítják egymástól a társadalmi csoportokat, tovább szélesítik a digitális szakadékot. Az új technológiák foglalkoztatásra gyakorolt hatását sokan „kreatív rombolásként” (*creative destruction*) fémjelzik, mely során fokozatosan eltűnnek az elavult technológiákon alapuló munkakörök a modern technológiákhoz értő munkavállalók javára [Di Martino 2001, 67. o.]. Ezt a jelenséget egyes tankönyvek „technológiai munkanélküliségként” kategorizálják. Az új technológiák hatása szektoronként is eltérő, hisz míg a termelő szektorban foglalkoztatottak számát csökkenti, addig a szolgáltatató iparban dolgozók arányát növeli, ezzel jelentősen hozzájárulva a fejlett gazdaságok szektorális struktúraváltásához. Di Martino [2001, 68–69. o.] meglátása szerint, az új technológiák egyszerre csökkentik és növelik is a munkahelyek számát, de hosszú távú nettó hatásuk inkább az utóbbi. Egyes szakértők szerint azonban az igazi előnyök túlmutatnak a kvantitatív kérdéseken. Sokkal fontosabb ugyanis a teremtett munkahelyek minősége, illetve az, hogy hogyan lehet a munkavállalókat – és különösen a hátrányos helyzetben lévőket – ellátni a modern technológiákkal annak érdekében, hogy minél többet profitáljanak az információs társadalom lehetőségeiből. De mit is pontosan az információs társadalom?

A technológia és a gazdaság egymást erősítő fejlődése, a digitalizáció és a globalizáció, egy új társadalmi paradigmát hozott létre: az információs társadalom korát. [ECaTT 2000, 2. o.] Az információs (tudásalapú / poszt-indusztriális / posztmodern) társadalom ipari társadalomhoz hasonló korszakalkotó jellegét sokan vitatják [Granthem-Tsekouras 2002], ámbar kétségtelen, hogy az infokommunikációs technológiák elmúlt évtizedekben végbemenő forradalma alapvetően megváltoztatta munkánkat, fogyasztási és szórakozási szokásainkat, gondolkodásmódunkat, életvitelünket [Castells 2002]. Az „információs társadalom” mára már agyonhasznált, klisévé degradálódott fogalma tulajdonképpen az ICT életünk minden részére kiterjedő

használatát hangsúlyozza ki. A tanulmány további részében az információs társadalom és munkapiac talán „legatipikusabb” foglalkoztatási formájával, a távmunkával foglalkozom.

Távmunka a világgazdaságban

Az információs társadalom munkavállalói, a hordozható személyi számítógépek, az Internet és egyéb modern technológiák segítségével, az otthonukból, autójukból, vagy egy szállodai szobából is képesek komplex feladatok végrehajtására, akár munkatársaikkal együttműködve. Szemben az elsősorban manuális tevékenységeket végző, alacsony munkaeszköz igényű és alacsony képzettségű *otthoni munkással* vagy *bedolgozóval*, az információ korának távmunkása akár egy vállalat vezetője is lehet, aki kényelmi okokból munkájának egy részét otthonában végzi. Jack Nilles alkotta a „távmunka” (*teleworking, telecommuting*) kifejezést 1973-ban, de több mint harminc év elteltével, még mindig nem vagyunk pontosan tisztában a jelentésével. Nem találkozunk ugyanis a távmunka egységes definíciójával a nemzetközi szakirodalomban. Jelen tanulmányban távmunkának tekintünk minden, a központi irodán vagy üzemén kívül végzett munkát, mely során a munkavégző az Interneten keresztül tartja a kapcsolatot kollégáival, főnökével, üzleti partnereivel vagy a vevőkkel, illetve munkája eredményét a világháló segítségével közvetíteni tudja. Érdemes megjegyezni, hogy bár Európában a *bedolgozó* munkavégzés fokozatosan eltűnik a hagyományos iparágakból, mint amilyen a textilipar is, az alacsony szakképzettséget igénylő otthoni munkák továbbra is jelentős szerepet játszanak a szolgáltatások terén (pl. adatfeldolgozás). Mivel ez a fajta munkavégzés is az infokommunikációs technológiák használatával jár, a szolgáltató-szektor otthon dolgozó, alacsonyan képzett munkavállalóit is távmunkások közé kell sorolnunk [ECaTT 2000, 8. o.].

A közelmúlt legátfogóbb, európai és amerikai (USA) távmunka trendeket vizsgáló felmérése, a SIBIS-2002 (*Statistical Indicators Benchmarking the Information Society*), érdekes eredményekkel szolgált [Gareis 2002]:

A legtöbb távdolgozó otthonából végzi munkáját, de az otthon eltöltött munkaidő viszonylag kevés (általában kevesebb heti egy napnál), és szinte alig nőtt a vizsgált időszak alatt (1999–2002). Az otthoni távmunkások (*home-based telework*) csupán 28 százaléka tölt heti egy napnál többet otthoni munkavégzéssel, tehát a távdolgozók munkaidejük túlnyomó részét még mindig annak hagyományos helyén töltik, és az otthon csak kiegészítő munkahelyként funkcionál. Az uniós távmunkások csak 3%-a dolgozza le munkaidejének meghatározó részét (több mint 75%-át) otthonából. Nem kell tehát félnünk a távmunkások elmagányosodásától, viszont így az olyan elő-

nyök is kisebb mértékben realizálódnak, mint a kevesebb ingázás, stressz vagy környezetszennyezés, csökkenő rezsi és ingatlan költségek, vagy a nagyobb termelékenység. (lásd 2. és 3. táblázat)

2. táblázat: A távmunka típusai és intenzitása az EU-ban és az USA-ban (%).

	EU-15	USA
Otthon végzett távmunka >= 1 nap/hét	2,1	5,1
Otthon végzett távmunka < 1 nap/hét	5,3	12,2
Otthoni távmunka (összesen)	7,4	17,3
Mobil (mozgásban lévő) távmunkások	4,0	5,9
Önfoglalkoztatott távdolgozók (otthoni, vagy ahhoz közeli központtal)	3,4	6,3
Összesen (átfedések nélkül)	13,0	24,6

Bázis: összes foglalkoztatott; Forrás: SIBIS 2002, GPS.

3. táblázat: A távmunka terjedése az EU-ban (1999-2002).

Típus	az összes foglalkoztatott százalékában		átlagos éves növekedés (%-ban)
	1999	2002	
Otthon végzett távmunka >= 1 nap/hét	2,0	2,1	2
Otthon végzett távmunka < 1 nap/hét	2,0	5,3	39
Mobil (helyüket változtató) távmunkások	1,5	4,0	38
Önfoglalkoztatott távdolgozók (otthoni, vagy ahhoz közeli irodában)	0,9	3,4	54
Összesen (átfedések nélkül)	6,1	13,0	29

Alap: összes foglalkoztatott; Forrás: ECATT GPS 1999, SIBIS GPS 2002, Empirica 2002 [Gareis 2002, 12. o.]

Lényeges, hogy az Empirica kutatócég kimutatásai nem tartalmazzák a call-centerekben, szatellit-irodákban, vagy távmunka-központokban dolgozó munkavállalók arányát, mert szinte lehetetlen megkülönböztetni a cég táv-

dolgozói számára létesített irodaházat, egy multinacionális vállalat hagyományos értelemben vett leányvállalatától. Ugyanis ez utóbbi is fejlett technológiákkal van felszerelve, távol esik a tényleges gyártás helyétől és valószínűleg a közelben lakó dolgozókat alkalmaz, ami hiábavalóvá teszi az ilyen és az ehhez hasonló központokban tevékenykedő távmunkások számára megállapítására irányuló kísérleteket [ECaTT 2000, 10. o.]. Nehéz például megválaszolni, hogy a Magyarországon nemzetközi telefonos (vagy email-es) ügyfélszolgálatot működtető multinacionális nagyvállalatok (pl. Nokia, IBM) alkalmazottai távmunkásnak minősülnek-e egyáltalán. Akkor biztosan, ha otthonról is elláthatják feladataikat (telefon, Internet-kapcsolat, valamint egy számítógép segítségével), egyébként azonban nem feltétlenül. Számos szerző az *offshore telework* (kb. nemzetközi távmunka), vagy az *offshore outsourcing* kategóriájába sorolja ezt a fajta alkalmazást, ám az elméleti meghatározások sokszor alkalmatlanok statisztikai kategóriaként való alkalmazásra.

Az EU-ban az összes foglalkoztatotthoz viszonyított távmunkások aránya 13 százalék, míg ez az USA-ban 25 százalék (2002). Néhány tagállam azonban felveszi a versenyt az USA-val: Hollandia és a skandináv országok legalább olyan kiemelkedő, vagy még kiemelkedőbb távmunka-adatokkal rendelkeznek, mint az Egyesült Államok. (lásd 4. táblázat)

Távmunka Magyarországon

A 90-es évek vége felé Magyarországon is megjelent elemzések és kezdeményezések formájában az atipikus foglalkoztatás sokat emlegetett, de annál kevésbé ismert formája, a távmunka. Az Empirica társult tagállamokra kiterjedő felmérése (SIBIS+) szerint, hazánk távmunka potenciálja gyengébb a közép-európai átlagnál, melynek fő oka, hogy nálunk kevesebb munkavállaló használ infokommunikációs technológiákat a vevőkkel, beszállítókkal, vagy egyéb üzleti partnerekkel való kapcsolattartáshoz, mint más közép-európai országokban [EC 2002b, 154. o.].

4. táblázat: A távmunka típusai (%).

	Összes otthoni távmunkás	Mobil távmunká- sok	Önfogl. távmunká- sok (otthoni vagy ah- hoz közeli irodában)	Összes távmunkás (átfedések nélkül)
HOLLANDIA	20.6	4.1	5.0	26.4
USA	17.3	5.9	6.3	24.6
FINNORSZÁG	15.7	6.2	3.2	21.8
DÁNIA	17.7	2.7	2.9	21.5
SVÉDORSZÁG	14.9	4.9	2.0	18.7
SVÁJC	11.4	7.6	2.2	16.8
NÉMETORSZÁG	7.9	5.7	5.2	16.6
AUSZTRIA	6.7	3.7	5.7	13.8
EGYESÜLT KIR.	10.9	4.7	4.5	17.3
ÍRORSZÁG	6.0	4.2	3.3	10.9
BELGIUM	7.5	2.4	2.5	10.6
OLASZORSZÁG	2.5	5.5	2.6	9.5
SPANYOLORSZÁG	2.3	0.8	2.0	4.9
EU-15	7.4	4.0	3.4	13.0
GÖRÖGORSZÁG	6.0	3.5	3.4	11.1
LUXEMBURG	3.3	1.5	1.8	5.6
FRANCIAORSZÁG	4.4	2.1	0.8	6.3
PORTUGÁLIA	1.6	0.3	1.5	3.4

Az összes foglalkoztatotthoz viszonyítva; Forrás: SIBIS 2002, GPS [Gareis 2002, 11. o.]

5. táblázat: Távmunkások aránya a társult tagállamokban (%).

Észto.	Litv.*	SI	PL	Letto.	BG	CZ	SK	HU	RO	NAS- 9**
12.2	9.2	8.6	8.4	6.5	5.5	4.7	3.7	3.6	2.0	5.4

Az összes foglalkoztatott arányában; Forrás: SIBIS GPS 2002, SIBIS GPS-NAS 2003 [Empirica 2003, 74. o.]

* A Litván adat nem tartalmazza a mobil távmunkások arányát.

** A NAS-átlag (társult tagállamok) nem tartalmazza Litvániát.

Amint azt az 5. táblázat mutatja, a távmunkások aránya Magyarországon még a volt szocialista-blokk országaihoz képest is alacsony. Ennek a következők az okai:

- a munkavállalók átlagosnál is kisebb nyitottsága az új technológiák felé,
- magas Internet- és telefonköltségek,
- fejletlen informatikai háttér (alacsony PC- és Internet-penetráció a háztartásokban, a szélessávú Internet-kapcsolat viszonylagos ritkasága),
- a munkaadók félelmei, tájékozatlansága és felkészületlensége,
- a kiegyensúlyozott, egészséges életforma iránti alacsony igényszint, valamint
- a magyar lakások alkalmatlansága a távmunkahelyek létesítésére.

A legtöbb magyar távmunkás (bár ők nem tekintik magukat annak) a tudás-szektorban dolgozó („számlás”) önfoglalkoztatott, ugyanis a munkaadók elsősorban költségcsökkentési okokból kedvelik ezt a munkaformát [EC 2003, 31. o.]. Jól mutatja a magyar menedzserek – távmunka terjedését hátráltató – hozzáállását a közép-dunántúli régió mikro-, kis- és középvállalkozásainak körében végzett felmérés (lásd 6. és 7. táblázat) [Makó et al. 2003, 31. o.]. Kevesebb, mint minden tizedik munkaadó jelölte meg a távmunkával járó nagyobb produktivitást, mint elődleges előnyt (pedig a nemzetközi tapasztalatok szerint az átlagos termelékenység-növekedés 40%!), míg legtöbbször a dolgozók felügyeletének hiányát tartják a fő negatívumnak. Az adatok jól tükrözik a vezetők azon rossz beidegződését, amely szerint csak az az alkalmazott dolgozik „rendesen”, aki folyamatos közvetlen felügyelet alatt van. Sajnos a teljesítményt még mindig elsősorban a munkahelyen való jelenlét, és nem az eredmények alapján ítélik meg. Ez persze a munkavállalókat is elrettentheti a távmunkától, hisz félő, hogy az rossz hatással lesz karrierjükre. A távmunkásokat azonban sokkal inkább fenyegeti a munkamánia (*workaholism*), mint az ellustulás. A felmérések szerint a távmunkások jóval többet dolgoznak (termelékenyebbek), mint az irodában maradt társaik, ami elsősorban a nyugodt környezetnek, az utazással töltött idő csökkenésének és a bizonyítási váagnak köszönhető. Hogy mi a sikeres, mindkét fél által kielégítő távmunka titka? A motiváltság (bizonyítási vágy), a kölcsönös bizalom, a világos és mérhető eredményszintek, illetve az innovatív vállalati kultúra.

6. táblázat: A távmunka előnyeire vonatkozó munkaadói vélemények.

Kevesebb ingázásból származó időnyereség	29,0%
A munkaidő-beosztás nagyobb rugalmassága	26,5%
Irodai helyek megtakarítása	22,5%
Környezetszennyezés és a forgalmi torlódások csökkentése	12,2%
A dolgozók termelékenységének növelése	9,8%

A munkaadók megoszlása arra a kérdésre adott válaszuk alapján, hogy mit tartanak a távmunka legfontosabb előnyének. [Makó et al. 2003]

7. táblázat: A távmunka hátrányaira vonatkozó munkáltatói vélemények.

A munkavállalók felügyeletének, ellenőrzésének hiánya	32,4%
Adatbiztonsággal kapcsolatos problémák	19,5%
Az információs technológiák használatának magas költségei	16,7%
Munkaszervezési nehézségek	16,4%
Szabályozási bizonytalanságok (pl. jogi)	12,9%
Konfliktusok a munkavállalókkal és szakszervezetekkel	2,1%

A munkaadók megoszlása arra a kérdésre adott válaszuk alapján, hogy mit tartanak a távmunka legnagyobb hátrányának. [Makó et al. 2003]

A magyar kormányzat is – az uniós gyakorlathoz hasonlóan – elsősorban a foglalkoztatás növelésére, illetve a régiók gazdasági fejlettségének kiegyenlítésére alkalmas eszközként tekintettek a távmunkára. A távmunkától reméltek segítséget a munkapiac hátrányos helyzetű szereplőinek, mint a fiatal anyák, a periférikus régiók lakosai, a mozgáskorlátozottak, vagy a cigány lakosság. Azonban érthetetlen módon a kormányzati szakemberek nem számoltak azzal, hogy a munkaadók egyáltalán nem érdekeltek a fent említett célcsoportok foglalkoztatásában, akár hagyományos, akár távmunka jelleggel. 1998 elején, a 400 millió forint tőkével létrehozott Távmunka Koordinációs Közhasznú Társaság (Távmunka Kht.) volt hivatott a távmunkahely-létesítések támogatására. A projekt eredményeként azonban csak néhány új munkahely született, de azok sem bizonyultak fenntarthatónak a támogatás megszűnését követően [Wesselényi 2001]. A következő kormány ugyanezeket hibákat követte el 2002-ben, melynek következtében a Távmunka Kht. (későbbi neve: In-Forrás XXI.) a tanulmány írása idején felszámolásra került. Mindkét kormányzat túlbecsülte a távmunka szerepét, és a munkavállalók „bőrén” kellett rájönniük, hogy a hazai munkaerőpiac feszültségeit az még nem képes radikálisan orvosolni. A kudarcba fulladt kormányzati kísérletek rávilágítanak arra, hogy a távmunka – és ez feltételezhe-

tően a részmunkaidős foglalkoztatás hazai fejletlenségére is az egyik válasz –, csak a gazdasági érdekeket közvetlenül kifejező, valós, a munkaerőpiac által igényelt mértékben és formában terjeszthető. Az állami intervenció, ha mégoly jó szándékkal is kerül bevezetésre, nem képes a reálfolyamatok azonnali megváltoztatására.

Bár még viszonylag kevés magyar vállalat alkalmaz távmunkásokat, elvértve találkozhatunk pozitív kezdeményezésekkel is. Úgy látszik a piacvezetők a távmunkában is az élen járnak. A Matáv és a MOL 2001-ben vállalati távmunkaprogramot indítottak el alkalmazottaik körében [Wesselényi 1998-2003]. A Matáv, elsősorban költségcsökkentési okokból, közel 15 ezer dolgozója közül 250-nek ajánlotta fel az otthoni munkavégzés lehetőségét. A távmunkahelyek létesítésének költségeit (PC vagy laptop, Internet kapcsolat, bútorzat) a cég állja. A szerződés szerint minden távmunkás a cég alkalmazásában marad, és egyenlő elbírálásban részesül a hagyományos módon dolgozókkal. Az egyetlen különbség a munkavégzés helyének és a munkaidőnek a meghatározása: A távmunkások munkaidejük 50-80 százalékát (de maximum heti 4 napot) otthoni munkavégzéssel tölthetik, a maradékot pedig a vállalati irodában kell ledolgozniuk. A Matáv távmunkásai egyenlőre kizárólag budapestiek vagy a főváros környékén élők, és túlnyomó részben férfiak (69%). Az eddigi tapasztalatok kedvezőek, a cég hatékonysága nőtt és mindkét fél elégedett a távmunkával.

A cikk írása óta számos új, a távmunkát a munkaadói és munkavállalói körökben egyaránt népszerűsíteni kívánó kormányzati és civil törekvés látott napvilágot. Azonban úgy látszik, hogy a magyar gazdaság szereplői még nincsenek felkészülve a kormányzati „távmunka-vágyak” kielégítésére.

Százezer (új típusú) távmunkahely létrehozása a cél 2008-ig, jelentette ki Simon Gábor, a Távmunka Tanács elnöke [Figyelő 2005]. A 2003. február 14-én létrejött kilenc tagból álló tanács feladata a távmunka magyarországi elterjedésének ösztönzése – elsősorban pályázatok segítségével –, valamint a kormányzati, a civil és a versenyszféra közötti együttműködés ösztönzése [HVG 2004]. A távmunkahelyek létesítését szolgáló pályázati források elnyerésének feltétele, hogy a távmunkahellyel hagyományos munkahelyet váltsanak meg (tehát a foglalkoztatási szint nem nő általa). A minisztérium álláspontja szerint, az elbírálásnál előnyben részesülnek azon pályázók, akik regisztrált munkanélkülieket, fogyatékkal élőket, megváltozott munkaképességű embereket, gyermeküket egyedül nevelő szülőket, vagy romákat foglalkoztatnak. Bevallása szerint, a minisztérium szándéka a távmunka pályá-

zatokkal a hátrányos helyzetű kistéleplések érvényesülési képességének erősítése és a vállalkozások versenyképességének elősegítése [HVG 2005].

Kérdéses azonban, hogy az állami támogatások megszűnése után fennmaradnak-e ezek a munkahelyek (az eddigi tapasztalatok nem ezt mutatják), illetve, hogy valóban szüksége van-e a munkapiacnak a fent említett munkavállalói körökre. Úgy tűnik, hogy a kormányzat továbbra is politikai célokra igyekszik felhasználni a távmunkát, annak ellenére, hogy ez korábban sem vezetett sikerre, s a nemzetközi felmérések is rámutatnak, hogy a távdolgozók derékhatát a tehetős, magas szakértelemmel rendelkező munkavállalói réteg képviseli. Másrészt, a technológiai és szervezeti innováció legfőbb és leggyorsabb haszonélvezői mindig is a városi agglomerációk lakosai, míg a vidéki és a periferián lévő régiók nem sokat tehetnek a lemaradás ellen. A felmérések szerint ráadásul a különbségek egyre erősödnek a két pólus között, továbbá arra sincs semmilyen empirikus bizonyíték, hogy a távmunkapiacok hátrányos területekre való kiterjesztése hozzájárulna a régiók fejlettségi szintjének kiegyenlítéséhez. [Gareis et al. 2003]

Érdemes említést tenni egy másik – a cikk írása óta indult – kezdeményezésről is: a 2004 augusztusában megalakult Magyar Távmunka Szövetségről, amely ismeretterjesztéssel, szaktanácsadással, illetve a legsikeresebb távmunka-modellek (*best practices*) bemutatásával próbálja népszerűsíteni eme gazdaságserkentő munkaforma elterjedését. „A tagok szakmai érdekképvisellete mellett (a Szövetség) szeretne rész vállalni a nemzeti távmunka stratégia kidolgozásában és végrehajtásában. Nemzetközi kapcsolatain keresztül szeretné elősegíteni a magyar távmunkavállalók bekapcsolódását a nemzetközi gazdasági életbe.” – olvashatjuk a távmunka szövetség honlapján [MTSZ 2004].

Mindezen kezdeményezések dacára, 2005 derekán a magyarországi foglalkoztatottak mindössze 2–4%-a tekinthető modern távdolgozónak (az EU15-ben ez átlagosan 13%-volt 2002-ben!). A kormányzati pályázatok segítségével 2004-ben körülbelül 1-2 ezer új távmunkahely jött létre, s 2005-ben is hasonló gyarapodás várható. Ez hasonlóan messze van a 2008-ig tervezett 100 ezer új távmunkahelytől, mint az EU gazdasága a Lisszaboni céloktól. Azonban a távmunka kultúrájának alulfejlettsége csak az egyik oka hazánk alacsony foglalkoztatási mutatójának. Az okok meglehetősen összetettek.

Mindenképpen figyelembe kell venni a hazai életmódbeli sajátosságokat is. Sok nő szülés után otthon marad és a gyermeknevelésre illetve a háztartás ellátására koncentrál, míg a nyugati és főleg északi tagországokban a nők szülés után sokkal hamarabb visszamennek dolgozni. Az alacsony munkavállalási kedv kiváltója lehet a munkanélküliségi és egyéb szociális segélyek relatíve magas összege, melynél nem motiválóan magasabb a munkával

megszerezhető jövedelem, különösen a szakképzetlenek esetében. Tovább rontja a magyar foglalkoztatási mutatókat az atipikus munkaformák népszerűtlensége. Száz megkérdezett magyar közül alig több mint négy dolgozik részmunkaidőben, míg az uniós átlag több mint 17 százalék (Hollandiában különösen magas ez az arány: 45%). Nem igazán elterjedt hazánkban a határozott idejű munkaszerződések alkalmazása sem: a felmérésben szereplők mindössze 7,5 százaléka rendelkezett ilyennel, míg az uniós átlag közel 13 százalék, Spanyolországban pedig több mint 30 százalék. [BruxInfo 2004, EC 2004]

Irodalomjegyzék

- Borbély Sz. et al. [2000] Az atipikus foglalkoztatás feltételei és hatása a munka világára, MAT által finanszírozott kutatás – kutatásösszegzés, a résztanulmányok készítői: Kozák L., Ivány J., Laky T., Lux J., Tóth A., Ughy T., Várnai Zs., 2000. december
- BruxInfo [2004], Kevés magyarnak van állása EU-s összehasonlításban, 2004. szeptember 13., <http://www.bruinfo.hu>
- Castells, M. [2002] The Rise of the Network Society, 2nd ed. Vol. 1, Oxford: Blackwells
- Di Martino, V. [2001] The High Road to Teleworking, ILO
- EC [2004] Employment in Europe 2004, Statistical Annex, European Commission, Luxembourg 2004
- EC [2002a] Employment in Europe 2002 – Recent Trends and Prospects, European Commission
- EC [2002b] eWORK 2002, Status Report on New Ways to Work in the Knowledge Economy, European Commission
- EC [2003] SIBIS Hungary, Country Report No. 4, European Commission, „Information Society Technology” Programme, SIBIS+, 2002/2003
- ECaTT [2000] Benchmarking Progress on New Ways of Working and New Forms of Business Across Europe, ECaTT (Electronic Commerce and Telework Trends) Final Report, IST Programme, KAI: New Methods of Work and Electronic Commerce, August 2000
- Empirica [2003] Measuring the Information Society in the EU, the EU Accession Countries, Switzerland and the US, SIBIS Pocket Book 2002/03, Empirica GmbH, Bonn
- FigyelőNet [2005], Százezer távmunkahely létesülne három év alatt, 2005. május 10. <http://www.fn.hu>
- Gareis, Karsten – Tobias Hüsing – Sonja Müller [2003], Multi-locational Work and the Region, empirica GmbH, Bonn, Germany
- Gareis, K. [2002] The Intensity of Telework in 2002 in the EU, Switzerland and the USA, empirica Gesellschaft für Kommunikations- und Technologieforschung mbH, Bonn, Germany
- Gillian, F. [1995] For your information, Personnel Journal, 74. évf., 1995. augusztus 22.

- Grantham, A.–Tsekouras, G. [2002] The Global Information Age: Wireless Technology's Transformative Potential in Knowledge-based Society, Centre for Research in Innovation management, University of Brighton, UK
- HVG [2004], Létrejön a Távmunka Tanács, újabb távmunka pályázat, 2004. augusztus 22. <http://www.hvg.hu>
- HVG [2005], Kék könyv, távmunka, ösztöndíjas foglalkoztatás, 2005. június 10. <http://www.hvg.hu>
- Makó Cs.–Keszi R.–Polyánszky T. Z. [2003] A munkáltatók távmunkával szembeni beállítottságai (A Közép-Dunántúli Régió példája), Vezetéstudomány, 34. évf., 12. szám, 2003.
- MTSZ [2004], Magyar Távmunka Szövetség hivatalos honlapja, <http://www.tavmunka.org/tamusz/index.phtml>
- Szabó K.–Négyesi Á. [2004] Az atipikus munka térnyerésének okai a tudásgazdaságban, Közgazdasági Szemle, LI. évf., 2004. január
- Szabó K. [2003] A munkaviszonyok fellazulása – Paradigmaváltás a munka világában az információtechnológiák hatására, Információs Társadalom, 2003. III. évfolyam 1. szám
- Wesselényi A. [1998-2003] Cikksorozat a magyar távmunka információs portálon, <http://www.tavmunkainfo.hu>
- Wesselényi A. [2001] Telework in Hungary – an Overview, Presented on the E-work 2001 Conference, the 8th European Assembly on New Ways to Work, 12–14 September 2001 Helsinki, Finland, <http://www.tavmunkainfo.hu/report.htm#teleworkinhungary>

MÁTÉ DOMICIÁN

Elektronikus banki szolgáltatások napjainkban

Az elektronikus bankszolgáltatások kialakulása

A XXI. kezdetén, ha egy adott termék vagy szolgáltatás értékesítéséről beszélünk – az elmúlt évtizedek kommunikációs és technológiai fejlődésének hatására –, egyre jobban egy elszemélytelenedő, a személyes kapcsolatokat nélkülöző felfogásra gondolunk. Bár pénzügyintézetek esetében a személyes kiszolgálás még továbbra is meghatározó, a gyors és kényelmes távszolgáltatások, a fiókon kívüli elérhetőségek kialakítása valódi piaci igényként jelentkeznek.

A hazai kétszintű bankrendszer viszonylag rövid története ellenére a honi pénzügyintézetek – az elmúlt években – rendkívül dinamikus, és sokrétű fejlődésen mentek keresztül. Bár a nemzetközi fejlődési tendenciák – értékesítés területén bekövetkezett – változásai már az 50-es években megkezdődtek a bankkártyák megjelenésével. A teljes körű – személyes kiszolgálást egyre jobban helyettesítő – „fiókon kívüli” kiszolgálásokat a plasztikkártyák mellett hosszú ideig a telefonos ügyfélszolgáltatások jelentették. A nyolcvanas években jelentek meg az első Office-, majd Home Banking alkalmazások. A személyi számítógépek rohamos elterjedése, valamint az Internet hatalmas népszerűsége a 90-es évek második felétől már világméretben is elterjesztette az elektronikus pénzügyi szolgáltatásokat. A jövőbeli fejlődési irányt szintén egy viszonylag modern távközlési eszköz a mobiltelefon tömeges megjelenése határozta meg. A minél sokrétűbb szolgáltatásokra is képes eszközt, és főleg a benne rejlő előnyöket (WAP, GPRS) egyre több bank ismeri fel.

Az elektronikus bankszolgáltatások csoportosítása

A hazai szakirodalomban, illetve sokkal inkább a sajtóban gyakran összekeverik a nem hagyományos bankszolgáltatások fogalmait. Érdeemes tehát a téma közelebbi vizsgálata előtt néhány gondolat erejéig – különböző nézőpontok szerint – a fogalmakat csoportosítani. *(Forrás: Gellért, 2001.)*

1. A bank-ügyfél kapcsolat megvalósulása szerint:

- Elektronikus módon:
 - ATM (Automatic Teller Machine), POS (Point of Sale) terminálok
 - SST (Self-Service Terminal)
 - Mobil Banking (pl.: WAP, GPRS, SMS alapú)
 - Telebanking (Interactive Voice Response), touch-tone szolgáltatások
 - Call Center (némileg kilóg a sorból, mert csak egy része elektronikus, a vonal másik végén a banki ügyintéző található)
 - PC/Internet banking
 - Faxbank, Web TV, egyéb multimédiás eszközök
- Hagyományos módon
 - Banki személyzettel való személyes ügyintézés
 - Postai úton történő ügyintézés

2. A bank és az ügyfél földrajzi elhelyezkedése szerint:

(Attól függően, hogy az ügyfél honnan lép kapcsolatba a pénzügyintézettel.)

- Home- és Office banking
- Egyéb, fiókon kívülről történő kapcsolatfelvétel (pl.: ATM, POS)
- A bank épületén, fiókon belüli lebonyolítás

Az első három kategóriát közös néven **remote** (távoli) bankingként is szokták emlegetni, ahol az ügyfelekkel történő kapcsolatfelvétel a pénzügyintézeten kívül, valamilyen távoli portálról történik.

2.1. Kártyákkal végezhető elektronikus szolgáltatások

A bankkártyák megjelenésével a bankok számára lehetővé vált, hogy a készpénzforgalom egy része elektronikus úton bonyolódjék. A terminálok fokozatos elterjedés (ATM, POS) alkalmassá tette őket nemcsak készpénzfelvételre, hanem a kereskedelmi forgalomban történő fizetésekre is. A bankkártyákat – a részletesebb elemzés előtt- érdemes különböző szempontok szerint is megvizsgálni.

A bankkártyákat a következő módon lehetne csoportosítani.

I. A tranzakció terhelése szempontjából a kártya lehet:

- Használatkor terhelt kártya:
 - E kártyatípus a tranzakciókor, vagy röviddel azután terhelt kártyafajta, ide tartozik az elektronikusan leolvasható kártyák nagy része.
 - Pl: betéti kártya (Debit Card).¹

¹ **debit kártya = betéti kártya:** bankszámlához kapcsolódó, készpénzfelvételre és vásárlásra (általában) egyaránt alkalmas fizetési kártya. A kártya birtokosa kizárólag számlaegyenlege

- Halasztott fizetést lehetővé tevő kártya:
 - Klasszikus hitelkártya (**Credit card**)², ilyen kártyák esetében a bank, és az ügyfél a kártyaszerződés megkötésével egyidőben egy hitelszerződést is megköt.
 - Halasztott terheléses kártya (**Charge card**)³, melynek birtokosa egy adott időszak alatt bármekkora összeget költhet, tartozását egy bizonyos periódus letelte után egy összegben kell rendeznie
 - A (**Budget card**) birtokosa rulírozó hitelkeretet vehet igénybe, a klasszikus hitelkártyához képest saját ütemezésben.
- Előre fizetett kártya:

A kártyabirtokos az összeget előre kifizeti (ilyen a telefonkártya), és számos üzemanyag-kártya).
- II. A technikai megvalósítás szerint a kártya lehet:
 - Dombornyomásos, mágnescsíkos, chipkártya, biometrikus, holografikus, és hibrid kártya

Bár a csoportosításba nem helyezhető el, mégis meg kell említeni a bankkártyák mellett folyamatosan tért hódító, és egyre népszerűbb- a **kereskedelmi kártyákat** is. Ezt a kártyafajtát nem hitelintézetek, hanem valamely kereskedelmi egység, üzletlánc, vagy hálózat bocsátja ki, így csak azokban az üzletekben használható – kizárólag áruvásárlásra, természetesen készpénzfelvételre nem-, ahol megtalálható a lógójuk. (**pontgyűjtő kártyák**).

A magyarországi – forgalomban lévő – bankkártya adatokat, az utóbbi időszakra vonatkozóan a következők jellemezték (Forrás: Keszty-Harmath Z.(2004).):

Hazánkban évről évre lassuló ütemben, de folyamatosan nő a bankok által kibocsátott fizetési kártyák száma, 2004 végén elérte a 6,6 millió darabot. A darabszámot és a növekedés ütemét, az elmúlt öt év távlatában, az alábbi táblázat (1.) mutatja.

erejéig vehet fel készpénzt, illetve költhet, és minden egyes művelet összegével automatikusan megterhelik bankszámláját

² **credit kártya = hitelkártya:** a kártyabirtokos és a bank közötti szerződésben –előre meghatározott összegű– hitelkerethez kapcsolódó kártya, amellyel az ügyfél kerete erejéig vehet fel készpénzt, illetve vásárolhat hónap végén. A fizetési határidő előtt tartozása kamatmentes, a határidő után fennmaradó kiegyenlített összegre azonban kamatot kell fizetnie. Nem vonatkozik a kamatmentesség a készpénzfelvételi műveletekre, ezek ugyanis a tranzakció keltétől kamatoznak.

³ **charge kártya – terhelési kártya:** abban különbözik a hitelkártyától, hogy nem feltétlenül állapítanak meg hitelkeretet (de elképzelhető), és hó végén a teljes tartozását ki kell egyenlítenie a kártyabirtokosnak.

1. táblázat: A magyarországi forgalomban lévő bankkártya kibocsátás alakulása⁴

év	2000	2001	2002	2003	2004
bankkártyák száma/ezer darab	4 468	5 086	5 672	6 235	6 553
növekedés üteme	16%	14%	12%	10%	4%

A korábbi évek gyakorlatától eltérően a 2004. évtől a debit (betéti) kártyák között szerepelnek azok a konstrukciók, amelyeknél a kártya hitelszámlához kapcsolódik ugyan, de nem tartozik hozzá kamatmentes hitelperiódus. Ennek következtében megnőtt a debit kártyák aránya, 85%-ról 92%-ra (6 030 ezer darab). A credit (hitel) kártyák aránya az összes kártyaszámhoz viszonyítva 8% (507 ezer db). A többi kártyafajta nem szignifikáns, azaz nem éri el az egy százalékot sem. (lásd 2. táblázat)

Az elmúlt öt év során folytatódott a bankkártyák számának emelkedése, ennek üteme azonban évről évre érzékelhetően csökkent. 2004 végén a fizetési kártyák száma (bankkártyák és üzemanyag kártyák együttesen) túllépte a hét milliót.

A védjegyenkénti összetétel arányai továbbra sem változtak, a kölcsönös kártyaelfogadás a két nemzetközi kártyatársaság, a MasterCard és a Visa védjegyein alapul.

2. táblázat: A bankkártya kibocsátás és forgalom adatai credit, debit és charge kártyák szerint (2004)

		Kibocsátott kártyák száma	Készpénzforgalom		Kereskedői forgalom		Összesen	
			Műveletek száma darab	Műveletek értéke millió forint	Műveletek száma darab	Műveletek értéke millió forint	Műveletek száma darab	Műveletek értéke millió forint
MasterCard	credit	334 884	431 643	8 835	3 712 592	34 401	4 144 235	43 296
	debit	3 772 561	70 988 441	2 711 463	78 082 907	320 053	108 171 349	3 031 516
	charge	776	47	3	1 877	46	1 924	49
Visa	credit	166 771	441 680	10 128	3 178 182	36 478	3 617 862	46 606
	debit	2 119 479	40 352 715	1 221 403	24 117 548	290 159	64 470 263	1 421 562
	charge	137	1 201	204	3 236	82	4 437	286
Diners	charge	4 516	8 444	654	21 763	655	30 207	1 303
AkE X	charge	11 771	7 795	397	142 654	5 878	150 649	8 275
sajátkezes	credit	5 162	0	0	4 048	55	4 048	55
	debit	137 939	1 355 233	213 289	253 479	4 648	1 618 712	217 917
Összesen	credit	506 817	873 323	18 063	6 892 822	76 934	7 766 145	89 897
	debit	5 629 575	111 796 389	4 146 135	62 463 934	524 869	174 260 323	4 670 995
	charge	17 299	17 487	1 258	189 739	6 861	187 217	7 918

A magyar kártyabirtokosok az elmúlt év során 182 millió alkalommal használták kártyáikat itthon és külföldön, 4 769 milliárd forint értékben. A tételek 11%-kal, az érték 13%-kal emelkedett. A következő (3.) táblázat a forgalom (mindig a megelőző évet alapul vevő) növekedését és a kártya-

⁴ Forrás: Keszy-Harmath Z. (2004.)

használat gyakoriságának alakulását mutatja a magyar kibocsátói üzletágban, az elmúlt öt év távlatában:

3. táblázat: A kártyaforgalom és -használat gyakorisága.

év	2000	2001	2002	2003	2004
forgalom értéke/ milliárd forint	2 231	2 718	3 395	4 220	4 769
növekedés mértéke %-ban	32%	22%	25%	24%	13%
műveletek száma/ezer darab	103 552	120 174	141 998	163 571	182 214
növekedés mértéke %-ban	19%	16%	18%	15%	11%
kártyahasználat gyakorisága/hó	1,65	1,97	2,09	2,19	2,32

Az adatok jól mutatják, hogy mind a műveletek száma, mind pedig az értéke egyre lassuló ütemben ugyan, de évről évre nő. Nagyon lassan, de fokozatosan nő a kártyahasználat havi gyakorisága is.

Amennyiben a teljes kibocsátói forgalomból csak a szó szoros értelmében vett készpénzkimélést, vagyis a hazai kártyákkal lebonyolított *hazai vásárlások* alakulását vizsgáljuk, a következő képet kapjuk. (4. táblázat)

4. táblázat: A kártyás vásárlási forgalom és a kártyahasználat gyakorisága.⁵

év	2000	2001	2002	2003	2004
vásárlások értéke/millió forint	158 425	219 979	316 388	428 192	539 439
növekedés mértéke	64%	39%	44%	35%	25%
műveletek száma/ezer darab	19 439	27 308	39 357	53 202	66 760
növekedés mértéke	55%	40%	44%	35%	26%
átlagos tranzakciós érték	8 150	8 055	8 039	8 048	8080
növekedés mértéke	6%	-1%	0%	0%	0%
kártyahasználat gyakorisága/év	4,16	5,37	6,94	8,53	10,19

Jól látható (a táblázatból), hogy a vásárlások aránya, ha kis mértékben is, de évről évre emelkedik. Összegét tekintve jóval látványosabb a növekedés, tavaly 25%-kal nagyobb értékben vásároltak a kártyabirtokosok, mint az azt megelőző évben. Még szembetűnőbb ez a pozitív a változás, ha a műveletek darabszámának változását nézzük (26%).

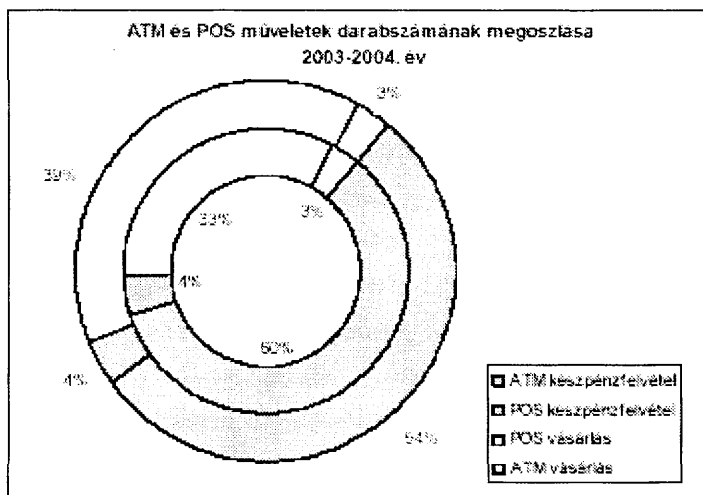
Az átlagos tranzakciós értékeket vizsgálva megállapítható, hogy az elmúlt öt évben közel azonosak. Ebből az következik, hogy a kisebb értékű vásárlások fedezése is egyre gyakrabban készpénzkimélő módon, kártyával történik.

A vásárlások száma jóval gyorsabban nő, mint az üzletágra jellemző növekedési ütem (lásd előző táblázat), arányaiban azonban a készpénzfelvételi

⁵ Forrás: Keszy-Harmath Z. (2004.)

műveletek száma még mindig meghaladja a vásárlásokét (lásd 1. ábra kördiagramja). (A belső kör a 2003. év, a külső pedig a 2004. év adatait mutatja.)

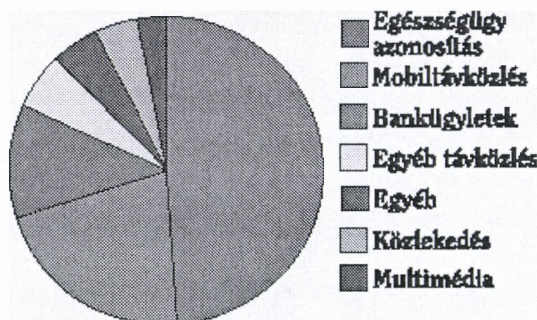
1. ábra: A bankkártya műveletek darabszámának megoszlása: 2004–2003.



Tovább csökkent a készpénzfelvételi műveletek száma, százból 58 darab (64 volt a megelőző évben) ebből 54 ATM, 4 pedig POS művelet volt. A vásárlási műveletek tekintetében százból 39 darab a kereskedői pénztárakban felszerelt POS berendezéseken történt fizetés, 3 pedig ATM-nél mobil telefon feltöltés volt. További javulást részben a kereskedői elfogadói hálózat kiszélesedése, részben pedig a magyar kártyabirtokosok fizetési eszközbe vetett bizalmának a megerősítése, – ebből következően a fizetési szokások változása – eredményezhet.

A jövőbeni előrejelzések szerint hazánkban a plastikkártyák új generációja a **chipkártyák**, robbanásszerűen el fognak terjedni. A chipkártyák legfőbb felhasználói a bankok, és a mobiltársaságok lesznek (2. ábra), amelyeknek elsősorban ezek teljesítményére van szükségük. Az okos kártyákon tárolt – személyes azonosító – adatok anélkül is ellenőrizhetők, hogy sérülne a felhasználó és a bank viszonyának titkossága.

2. ábra: A chipkártya-felhasználás várható megoszlása a világon

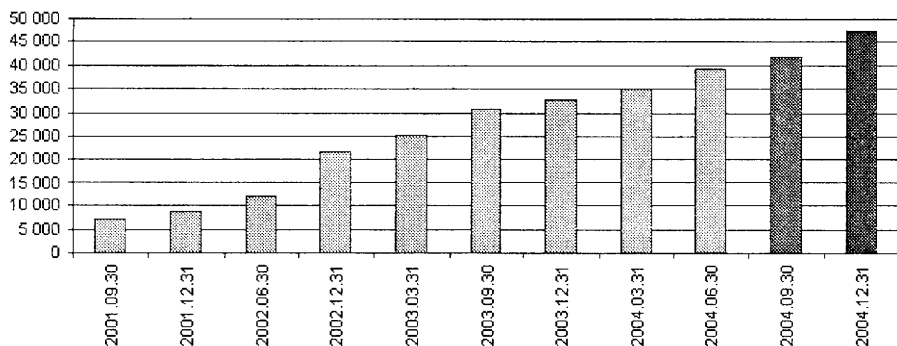


Forrás: IMS/Cebit News alapján (Telecomputer 1998)

A fedezetellenőrzések, számlaegyenleg-változtatások a kártyák, valamint a bankok számítástechnikai rendszerének összekapcsolásával gyorsan lebonyolíthatók. A fejlődés iránya olyan „kártyák” megjelenésére mutat, amelyek majd pénztárcaként funkcionálhatnak. Ezek feltölthetők az ATM-ekből, hogy azután – a papírpénz és az érmék helyébe lépve – fizetni lehessen velük úgy, hogy egyszerűen csak letöltjük a memóriájukból a kiegyenlítendő számlák fedezetét. Az ilyen – még a maiaknál is okosabb – kártyák ideális eszközei lehetnek az elektronikus kereskedelemnek, hiszen velük a személyes adatok megadása nélkül, elektronikus úton lehet majd fizetni. A nemzetközi kártyatársaságok ösztönzésére a hazai hitelintézetek is elindították a biztonságosabb kártyahasználatot lehetővé tevő **chip migrációt**, amelynek keretében az elmúlt év végén a hazai kibocsátású kártyák 5%-a EMV chippel volt ellátva.

Az internetes kereskedelem fejlődését segíthetik azok a virtuális bankkártyák, amelyek kizárólag interneten keresztül vásárlások lebonyolítására használhatók. Ezen úgynevezett **webkártyák** számának megadásával az online módon vásárló ügyfél kiküszöböli a saját bankkártya-számmal való visszaélés lehetőségét, hiszen elkülönült kártyaszámot használ az internetes vásárlásokra (3. ábra).

3. ábra: A virtuális webkártyák számának alakulása hazánkban



Forrás: KÓD (2004/a).

2004 december 31-én kb. 47 ezer webkártya volt használatban, ez 14%-kal több mint egy negyedévvel korábban és 45%-kal több, mint egy évvel korábban. A webkártyák száma folyamatosan emelkedik, de még így is igen alacsony a lakosságszámhoz vagy akár a bankkártyákhoz képest is (1% alatti).

Office/Home Banking szolgáltatás

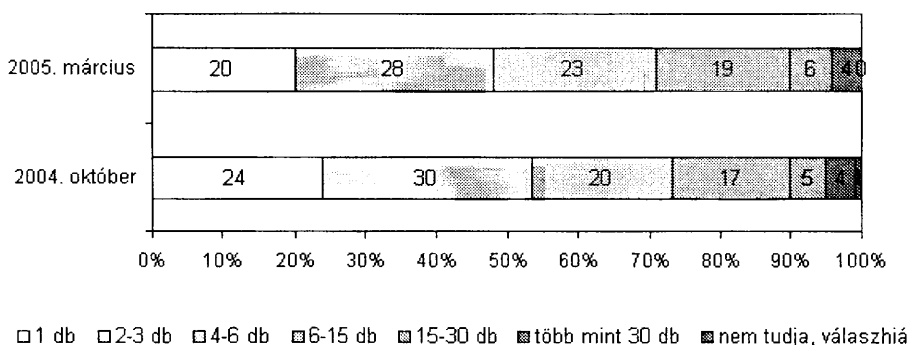
Az Office/Home banking szolgáltatás egy olyan elektronikus bankszolgáltatás, amelynek segítségével az ügyfél saját személyi számítógépéről férhet hozzá a bank szolgáltatásaihoz. A különbség a kettő között, hogy a Home Banking esetében az ügyfél otthonából lép kapcsolatba a pénzintézetrel, míg az Office Bankingnél az ügyfél a vállalat informatikai infrastruktúráját használja fel kapcsolatfelvételre. A bank által nyújtott teljesen elektronikus szolgáltatás az első esetben (Home Banking) tehát a lakosoknak, a második esetben (Office Banking) pedig elsősorban a kiemelt nagyvállalatoknak nyújt magas szintű szolgáltatást. A rendszerek működtetéséhez a bankok egy része saját fejlesztésű, vagy mások által kifejlesztett, és nemzetközileg is elismert, elterjedt programokat használ, ilyen pl.: a Multicash vagy a Spektra (Forrás: MNB 2001. február).

Az itthoni szolgáltatások elsődleges célközönségét – kisebb részt – a magánszemélyek, és többségében a kisvállalatok alkotják (akik egy napon csak korlátozott számú tranzakciót bonyolítanak le). Ezen célcsoportok Home Banking kiszolgálása költséges, a felhasználók számára nem gazdaságos, így az Internet számukra új lehetőséget teremtett.

A nagyvállalatok és intézmények esetében az ügyfélterminálok kiváltását a bankok még nem látják indokoltnak. A hazai vállalatok e-business felkészültsége még alacsony fokú, nincs igazi igény a bevált terminál-rendszer cseréjére.

A legalább 5 alkalmazottal rendelkező magyarországi vállalatok 90%-a rendelkezik számítógéppel. A számítógéppel ellátott cégek (N=783) átlagosan 11,9 személyi számítógéppel rendelkeznek, melyből 10,5 darab asztali számítógép és 1,4 darab laptop. A cégek egyötöde egyetlen gépet, 28%-uk 2-3 gépet, 23%-uk 4-6 gépet használ. Az ennél több személyi számítógéppel rendelkező vállalkozások kisebb arányt képviselnek: 6-15 közötti számú computert a cégek 19%-a, 15-nél több gépet pedig összesen 10%-uk tart használatban (lásd 4. ábra).

4. ábra: A személyi számítógépek száma az öt fő feletti vállalkozásoknál



Forrás: KÓD (2004/b)

A cégek száma alapján végzett kalkulációk eredményeképpen a magyarországi, legalább 5 főt foglalkoztató cégek összesen 632 ezer számítógéppel rendelkezhetnek. A legtöbb gép az iparban, a kereskedelemben és a gazdasági szolgáltatások szektorokban található.

Ma már nem a pénzintézetek a meghatározók a szolgáltatások piacán, mert nem azok teremtik meg annak szabályait, hanem az ügyfelek választják meg, hogy hány banki kapcsolattal rendelkezzenek, valamint mikor és kivel lépjenek kapcsolatba. Az ügyfél már átveszi, és el is végzi a fáradságos adatbeviteli feladatokat. Sokkal pontosabban végzi a dolgát, jóval kevesebb a hibás átutalások, tévedések és visszaélések száma az elektronikus rendszereknél, mint a hagyományos papírbizonylatok feldolgozásánál. Ezek a banki szolgáltatások fokozatosan elvesztik majd jelentőségüket, mert az elektroni-

kus banki szolgáltatások jövője az Internet és a mobil telefonok felé mutat. (Forrás: Fűrész G. 2001.)

A szolgáltatások már sokkal költségkímélőbbek, mert használatukhoz kevesebb háttér infrastruktúrára van szükség (elegendő egy böngésző program, illetve ma már nem szükséges saját számítógép sem, továbbá még ennél is olcsóbb egy egyszerű mobiltelefon használata), így sokkal nagyobb ügyfélkör elérését, és újfajta szolgáltatások kínálatát teszi lehetővé.

Telebank és Call Center szolgáltatás

A telefonon keresztüli banki szolgáltatások már jó néhány éve léteznek a hazai pénzintézetek palettáján. A Telebank szolgáltatás során az alapvető információk (termék-, szolgáltatáskínálat, aktuális kamatok, díjak, árfolyamok stb.) lekérdezése mellett, a számlákkal rendelkező ügyfelek részére a különböző tranzakciók (számla egyenleg, limitmaradvány lekérdezés, átutalások indítása, betétek lekötése, kártyákkal kapcsolatos tevékenységek) lebonyolítása is lehetséges.

A Telebank közvetlenül csak „touch tone” – hanghívásos üzemmódban működő – nyomógombos telefonkészülékkel érhető el. A szolgáltatások terjedelme minden egyes banknál eltérő, valahol csak információk nyújtását jelenti, más banknál lehetséges tényleges tranzakciók lebonyolítása is. A szolgáltatáshoz még számos kiegészítő szolgáltatás is kapcsolódik, például a telefax szolgáltatás, és természetesen a Call Center.

A Call Center több mint egy intelligens alközpont, valójában egy komplex kiszolgáló rendszer összefoglaló neve, mely nagy forgalmú ügyfélszolgálati tevékenység lebonyolítását helyezi a középpontba. A központi rendszer már nemcsak egyszerűen a beérkező hívásokat (inbound) fogadja, hanem azok tudatos kiválasztását, várakoztatását, szervezését is biztosítja, valamint az ügyfelek azonosításával a kiszolgálói tevékenységet is támogatja (Forrás: *E-Times* 1. február).

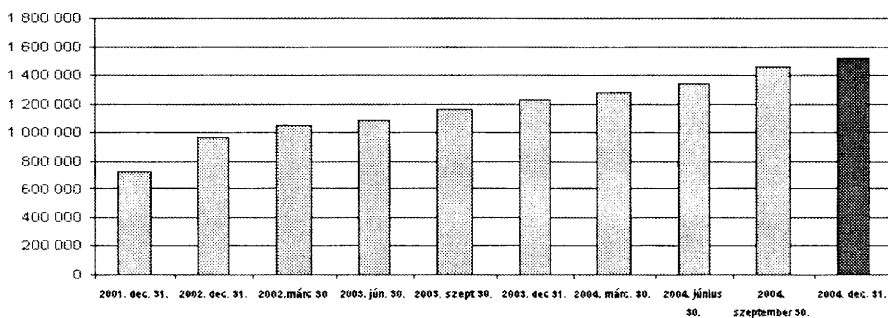
A Call Centerek ma már lényegesen többet tudnak, mint egyszerű információs központok. Egyáltalán nem biztos, hogy a hívó félnek egy ügyintézővel való párbeszédre van szüksége, sok esetben csak tájékozódni akar. Ebben az esetben az IVR rendszer teljes egészében át tudja venni az ügyfél kiszolgálását. Az információk a telefonról vezérelve többször is lekérdezhetőek, meghallgathatók, egyes rendszerekben pedig még akár telefaxra is lekereshetők.

Elterjedt az a vélemény, hogy a Call Center költséget takarít meg a jelentős beruházási igénye ellenére, így pénzügyileg is előnyös a pénzintézet számára. A jelentősége továbbá abból adódik, hogy a bank minőségileg más kiszolgálást nyújt ügyfelei számára, s ezzel együtt a banki forgalmat is jelen-

tősen növelheti. A hazai bankok többsége annak érdekében, hogy az ügyfelek kiszolgálását felgyorsítsák, kényelmesebbé tegyék, valamint csökkentsék a bankfiókok „személyes” forgalmát, bevezették a különböző telefonos szolgáltatásaikat.

Egy a GKI által készített felmérésben (2004) részt vett bankok több mint 1,5 millió –élőhangos-telefonbank szolgáltatásra vonatkozó szerződéssel rendelkező lakossági – ügyféllel rendelkeztek. A vállalati ügyfelek közül ugyanekkor kb. 65 ezren használhatták ezt a szolgáltatást (5. ábra). *Forrás: KÖD (2004/a).*

5. ábra: Élőhangos telefonszolgáltatást igénybe vevő lakossági ügyfelek adatai 2004. végéig

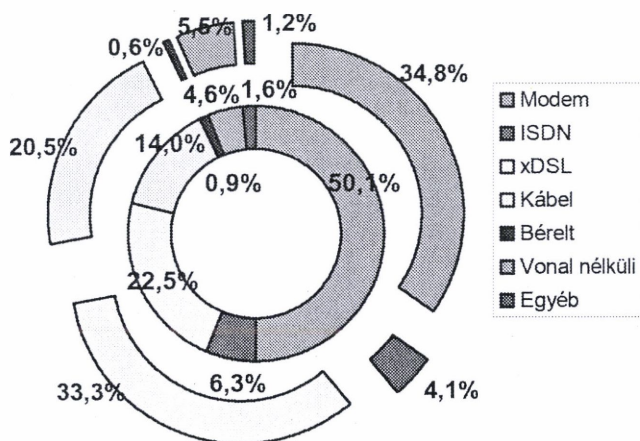


Internet Banking

Korunk modern elektronikus társadalmában, az Internet az állam, és az állam feladatainak demokratizálását jelenti, amelynek a technológiai oldalát biztosítja. A világháló egyik fő társadalmi funkciója a piac terjedelmének növelésén kívül, a társadalmon belüli verseny és a mobilitás támogatása. Az Internet ezen kívül lehetővé teszi, hogy a munkavállalók – az országhatárok elhagyása után is – napi kapcsolatban maradhassanak az anyaországgal, ezzel az Internet úgy tudja kitolni a nemzetállamok határait, hogy nem sérti más országok szuverenitását.

A részletesebb elemzés előtt érdemes megvizsgálni a hazai internet előfizetések számát hozzáférési szolgáltatások szerint (6. ábra). *(Forrás: KSH Stradat 2005.)*

6. ábra: A hazai internet előfizetők száma hozzáférési szolgáltatás szerint 2004 márc.–2005 márc.

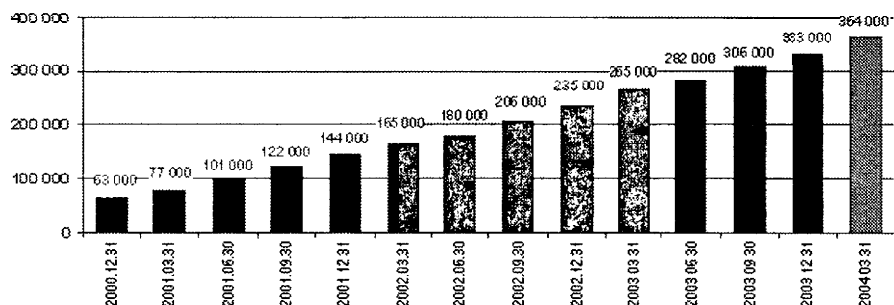


A kördiagram hozzáférési adataiból kitűnik, a „széles sávú” internet elérések rohamos térnyerése a hagyományos modem és ISDN kapcsolatokkal szemben. Ez az arány 56%:36%-ról megfordult 43%:54%-ra. Ebből is látszik a jövőbeni fejlődési tendencia, mely gyorsabb internet hozzáféréseket tesz lehetővé, illetve ha figyelembe vesszük az összes előfizetés (782 ezer) tavalyihoz képest történő változását (22,2%-os), akkor érezhetjük a területben rejlő növekedési potenciálokat is.

Az elektronikus értékesítési csatornák közül az Internet-alapú banki elérés tehát az egyik legdinamikusabban fejlődő terület. Az alapszolgáltatások mellett a hazai bankszektor egyes szereplői lehetővé tesznek – az alapszolgáltatásokon túl – egyéb hitelkérelmi, és tőzsdei műveletek végrehajtását.

Bár az Internet segítségével megvalósított szolgáltatások köre, és száma a hazai piacon még nagyon alacsony, de megállapítható, hogy mind a szolgáltatást igénybe vevő ügyfelek száma, mind az elvégezhető tranzakciók választéka folyamatosan növekszik (7. ábra). *Forrás: KÓD 2004/a.*

7. ábra: Az internetes szolgáltatást igénybevevő ügyfelek száma M.-on a pénzügyi szektorban



Forrás: GKI - T-Mobile - SUN

2004 első negyedévének végén az internetes folyószámla-szolgáltatásokkal rendelkező hitelintézetek kb. 364 ezer internetbanki szolgáltatásokra szerződött lakossági ügyféllel rendelkeztek, ami 37%-kal több mint egy évvel korábban. Az internetbanki szolgáltatásokra szerződött vállalkozások száma ugyanebben az időpontban 57 ezer volt, ami 31%-os éves növekedést takar.

A pénzintézetek által végzett fejlesztéseket figyelemmel kísérve úgy tűnik, hogy nem a bankokon fog múlni az internetes szolgáltatások elterjedése. A szolgáltatások elterjedésének szűk keresztmetszetét a személyi számítógépekkel való gyenge ellátottság, a magas Internet előfizetési díjak, és az erősen kifogásolható internetes „láthatóság” jelenti.

Egy internetes (Arcanian) láthatósági tanulmány szerint, amely a – 100 legnagyobb árbevételű – hazai vállalatokat érintette – néhány ismertebb kereső programot (Vizsla, Góliát, Heuréka) felhasználva –, a következő meglepő, illetve kellemetlen eredmény született. A vállalatok mindössze 28%-a rendelkezik saját honlappal, ezek közül is a legtöbben *nem tudatosan* kommunikálnak a keresőszervereken keresztül, inkább csak a véletlen műve volt az esetleges találat.

Felmerülhet hát jogosan a kérdés: **mit ér a webes jelenlét, ha nem tudnak róla az ügyfelek?**

(Forrás: Arcanian Consulting 2002. május-június)

Egy KSH felmérés szerint (Forrás: KSH 2005), 2003-ban nem következett be jelentős eltérés az internet-használat korlátainak megítélésében. Az internet-használat terjedésének legfontosabb korlátját a legtöbb vállalkozás a bizalmas információk veszélyeztetettségében látja, az összes többi lehetséges

korlátozó tényező megítélésében (egy kivételével) nincs nagyobb eltérés, mindegyiket a vállalkozások 19–23% tartja jelentősnek.

A fejlődés kilátásai szempontjából érdemes megjegyezni, hogy a nagyon jelentősnek minősített korlátok közül csak az előbb említett tényező, a bizalmas információk veszélyeztetettsége (2003-ban 24%) emelkedett ki. A korlátok közül egyértelműen a használat túlzott technikai bonyolultságát tartják a legkevésbé jelentősnek, sőt a vállalkozások 65%-a nem jelentős korlátok közé sorolja ezt a tényezőt.

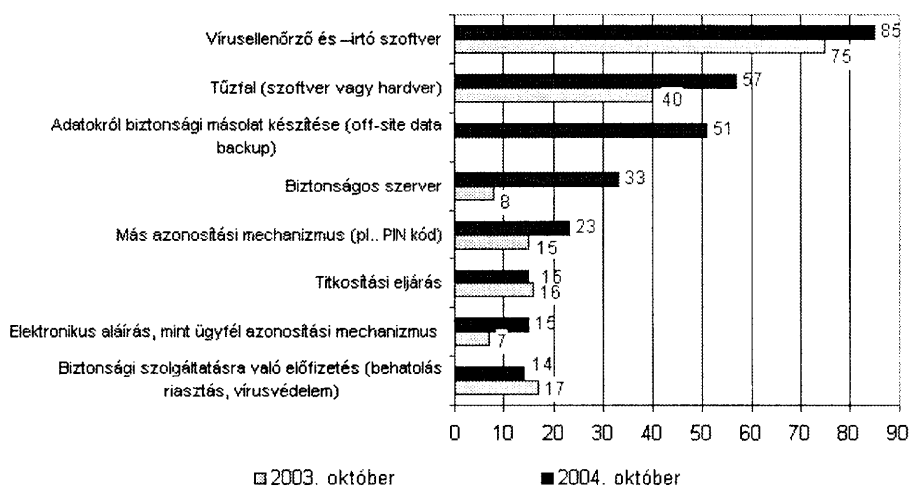
Mindez arra utal, hogy kiemelten fontosnak minősíthető korlát csak egy van, de a „csupán” jelentősnek minősített (19–23%-os) korlátokat sem szabad jelentéktelennek tekinteni. Jelentős korlátnak ítélték a „rendszer telepítésének (21%) és működtetésének (23%) magas költségét. A „lassú internet-kapcsolat” a vállalkozások 21%-nak jelentett jelentős korlátot.

A lehetséges visszatartó tényezők között még a visszaélési lehetőségeket, és a bankbiztonság kérdését emelték ki a megkérdezettek. A fizetési mód kockázatát értékelve ugyanakkor a szakemberek jelentős része úgy vélekedett, hogy az internetes tranzakciók kockázata alacsonyabb, mint az ATM, POS terminálokon keresztül lebonyolított tranzakcióké.

A kényelem és az egyszerűség oltárán gyakran fel kell áldozni a biztonságot, amellyel a hazai internetes szolgáltatást nyújtó bankok több-kevesebb sikerrel de megküzdnek. Az egyre szaporodó internetes bankok kettős szorításban állnak: egyrészt az ügyfelek, és a piaci verseny a minél egyszerűbb, bármely számítógépről használható megoldások kifejlesztését kényszeríti ki, másrészt mindez a biztonság rovására is megy, mert az Internet nyílt rendszerét nem ilyen biztonsági rendszerek alkalmazásához találták ki (*Forrás: Mong A. 2003*).

A magyarországi legalább 5 alkalmazottal rendelkező vállalatoknál a három legelterjedtebb informatikai biztonsági megoldás a vírusirtó, a tűzfal és a másolat-készítés. A internet-kapcsolattal ellátott vállalkozások 85%-a használ valamilyen vírusirtó, szoftvert vagy szoftverekeket, tűzfal csaknem háromötödüknél működik. Biztonsági másolatokat az érintett cégek valamivel több, mint fele készít rendszeresen. Biztonságos (ú. n. secure) szervert minden harmadik legalább 5 főt foglalkoztató, internet-kapcsolattal ellátott cég működtet (lásd 8. ábra).

8. ábra: A különböző informatikai biztonsági megoldásokat alkalmazó vállalatok %-os aránya



Forrás: KÓD (2004/c)

Az egyéb informatikai biztonsági megoldások használata kevésbé elterjedt a magyar vállalatoknál: azonosító eljárás(oka)t, mechanizmusokat az érintett cégek 23%-a, titkosítást 15%-uk használ; biztonsági szolgáltatásokra 14%-uk fizet elő. Elektronikus aláírást a magyar internet-kapcsolattal rendelkező cégek 15%-a használ.

Az a bank, amelyik elsőnek tud megbízható szolgáltatást nyújtani a hálózaton keresztül, komoly piaci részesedésre tehet szert. Az Internet Banking biztonságába vetett hit tehát az a kulcskérdés, amely elsősorban a tapasztalatok és az ismeretek függvénye. Az eredményekből jól látható, hogy azok a megkérdezettek, akik korábban vettek már igénybe Telebank szolgáltatást, vagy vásároltak bankkártyával, az átlagnál nagyobb bizalommal fordulnak az e-bank szolgáltatások felé. Hasonló hatással jár a hazai szolgáltatások ismertsége: a tájékozottság növeli a bizalmat (Forrás KÓD 2004/d).

Mobilbank szolgáltatás

Vannak bankok, amelyek már egy magasabb elektronikus banki fokozatba léptek, és mobilbanki szolgáltatásokat nyújtanak. Még el sem terjedt az elektronikus pénztárca a chipkártya – az elavult mágneskártyák helyett – lehet, hogy teljesen felesleges őket bevezetni, ha a mobiltelefonnal mindent el lehet intézni. Ráadásul a szolgáltatáshoz kapcsolódó WAP (Wireless

Application Protocol), egy az Internetnél is biztonságosabb és megbízhatóbb protokollt használ. A mobiltelefonok egyre növekvő népszerűsége egyszerűségével, könnyen kezelhetőségével és nagyobb körben való elterjedése máris jóval szélesebb rétegeket céloz meg.

A mobilbank tehát tekinthető egy a mobiltelefonba zárt pénzügyi intézménynek is. Valóban egyfajta bankfiók, ahol a készpénzfelvétel, illetve -elhelyezés kivételével mindenféle banki művelet elvégezhető. Funkcióiban közelít az univerzalitás felé, bár például a hitelfelvételhez, vagy a folyószámlanyitáshoz még mindig megkívánatik a bankfiókban történő személyes megjelenés.

A szolgáltatás lényege az, hogy a bank az ügyfél számára bizonyos információkat nyújt, amelyeket SMS üzenet formájában juttat el a mobiltelefonjára. Ebből következik, hogy ezt a lehetőséget azok vehetik igénybe, akiknek már van valamilyen számlakapcsolatuk az adott bankkal. A számlavezetés azért is fontos a bank számára, mert így a fennálló számlára terhelheti a szolgáltatás költségeit.

A telefonos szolgáltatások igénybevételének alapja a hazai távbeszélő-hálózat ellátottsága. Az alábbi táblázat mutatja az utóbbi öt év mobil előfizetéseinek közel megháromszorozódását (4. táblázat).

4. táblázat: A közcéli távbeszélő hálózat ellátottsága M.o. 2004.-ig.

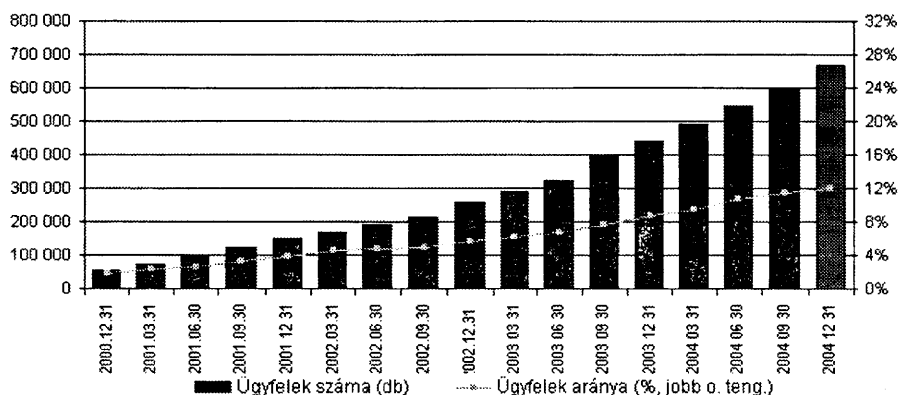
Megnevezés	2000	2001	2002	2003	2004*
Közcéli távbeszélő-hálózat					
Távbeszélő-fővonalak száma, (ezer db)	3 801	3 746	3 670	3 613	3 575
Mobil-előfizetések száma, (ezer db)	3 076	4 967	6 886	7 945	8 727
Ebből:					G
Felöltőkártyás	-	-	5 378	6 157	-G
A száz lakosra jutó vezetékes fővonalak száma	37,3	36,8	36,2	35,7	35,3
A száz lakosra jutó mobil-előfizetések száma	30,7	48,7	67,8	78,5	86,2

Forrás: KSH Statisztikai évkönyv 2005 (* becsült adatsor)

Az adatokból továbbá megfigyelhető, hogy a távbeszélő fővonalak száma fokozatosan veszít jelentőségéből, egyre nagyobb mértékben (86%-a lakoságnak) terjed a mobiltelefon használata, amely nemzetközi összehasonlításban is jelentősnek mondható adat. Sajnálatos módon a mobil előfizetések közel 77,5%-a volt feltöltő kártyás, amely azt jelenti, hogy a gyakran csak számlás előfizetéssel elérhető mobilbanki szolgáltatások korlátokba ütközhetnek.

Mobiltelefonos banki szolgáltatásokra szóló szerződéssel 2004. december 31-én 670 ezer lakossági és 66 ezer vállalati ügyfél rendelkezett. A megelőző három hónap során a lakossági ügyfelek száma 11%-kal, egy év alatt pedig 51%-kal növekedett. A mobilbanki szolgáltatást igénybevevő vállalati ügyfelek száma egy negyedév alatt 6%-kal, 12 hónap alatt pedig 20%-kal nőtt (9. ábra). A mobilbanki szolgáltatással rendelkező bankoknál az ilyen szerződéssel rendelkező lakossági ügyfelek aránya 12% használta a mobiltelefonos banki szolgáltatások igénybevételére 2004 végén.

9. ábra A mobiltelefonos szerződéssel rendelkező lakossági ügyfelek száma



Forrás: KÓD 2004/a

Véleményem szerint a tömeges megjelenéshez szükséges végső lendületet a mobil fizetések (mobil payment) széles elterjedése jelentheti. Problémák természetesen ezen a területen is lesznek. A felmérések kérdéseire adott válaszokban számomra leginkább az érdekes, hogy a kereskedők a mobilszolgáltatóktól független lehetőségeket üdvözölnék, illetve a végfelhasználók többnyire a biztonság miatt aggódnak, illetve a felhasználóbarát, gyors és egyszerű megoldások mellett kardoskodnak.

Érdekesség, hogy a Forrester Research tanulmány prognózisa szerint 2005-re 26 milliárd euróra rúghat a mobil-fizetési tranzakciók összértéke Európában, bár ez még mindig csak a teljes kereskedelmi forgalom fél százaléka (5. táblázat). (Forrás: Jókuti A. 2002.)

5. táblázat Az európai mobilfizetések profitja, és tranzakciós értéke
(millió euró).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tranzakciók értéke	101	497	1 761	7 030	15 069	25 866
Profit	19	92	230	572	945	1 337

Összegzés

Egyetérthetünk abban, hogy az elektronikus banki szolgáltatások egyik fontos felhasználója a lakossági szféra, amely kifejezetten a bankkártyák, a TELEBANK Centerek, valamint a Home-bankinget felváltó Internet, és mobilbanki kapcsolatok esetében jelentenek meghatározó piaci szegmenst.

Vajon mi lehet a helyzet a hazai vállalati szektor elektronikus banki szokásaival?

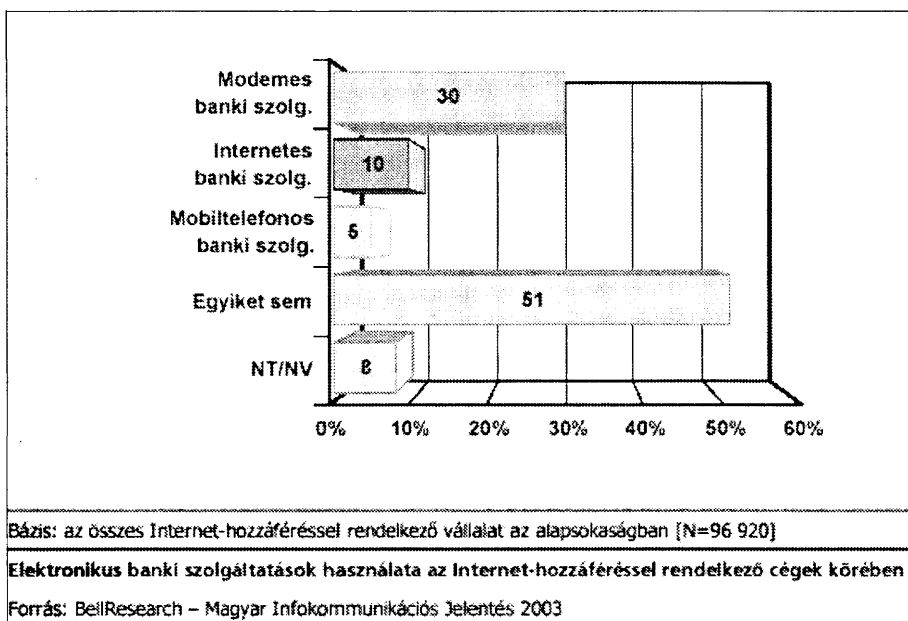
Sajnos a technológiai lehetőségek ellenére a megszokás az úr!

Az Internet-hozzáféréssel rendelkező magyarországi gazdálkodó szervezetek fele bankügyeit elektronikus kapcsolaton keresztül intézi, igaz, vállalatméret szerint jelentős eltérések figyelhetők meg: míg tíz nagyvállalatból csak egy maradt meg az átutalások telefonos vagy személyes intézésénél, addig a mikro vállalatok mindössze 40 százaléka él a technika adta távoli, elektronikus megbízási lehetőséggel. Ráadásul –sajnálatos módomból– a vállalatok 9-10%-a egyáltalán nem rendelkezők személyi számítógéppel – derül ki a Magyar Infokommunikációs Jelentés 2003-as kiadásából (10. ábra).

A legelterjedtebb forma a modemes banki szolgáltatás, amelyet az Internet-hozzáféréssel rendelkező nagyvállalatok 85 százaléka, a középvállalatok háromnegyede, a kisvállalatok fele, a mikro vállalatoknak pedig ötöde használ. Emellett a webes böngészőprogrammal elérhető e-banki ügyintézés – minden szegmensben – tíz vállalat közül egy veszi igénybe.

Az egyenleg és a tranzakciókról szóló tájékoztató mellett a mobiltelefonon keresztüli megbízások kezdeményezése SMS-ben vagy WAP-os felületen keresztül még számottevően nem terjedt el a vállalatok pénzügyi gyakorlatában: annak ellenére, hogy a jelentős mobilitási, de egyszerűbb pénzügyi igényekkel rendelkező mikro-vállalati szegmens számára a szolgáltatás kifejezetten előnyös lehet, használata jelenleg a legkisebb cégek mindössze 5%-ára jellemző.

10. ábra: Az e-banki szolgáltatások használata az Internet hozzáféréssel rendelkező cégek körében



A legelterjedtebbnek számító, telepített szoftver segítségével és telefonvonalon keresztül banki szolgáltatást közel 29 ezer cég használja, míg a weben keresztül igénybe vehető internetes banki szolgáltatások lehetőségével hozzávetőlegesen 9 ezer cég él; ezek 71 százaléka a mikro vállalati szegmensből kerül ki, amely az 1–9 fős vállalatok „Home/Office” jellegéből fakadóan nem meglepő.

A több alkalmazottat foglalkoztató, bérelt vonali, vagy a DSL technológiára épülő szélessávú kapcsolattal rendelkező cégek többsége a bankokkal még különálló modemes kapcsolaton keresztül bonyolítja az ügyintézést: a korábban megszokott és biztonságosabbnak tartott formát szívesebben használják – igaz, nem minden pénzintézet kínál vállalati ügyfeleinek webes e-bank szolgáltatást.

Mit hoz a jövő? Az elektronikus banki szolgáltatások lehetőségei

Azzal a kijelentéssel valószínűleg mindenki egyetért, hogy az on-line bankoké a jövő. A bankok számára viszont nem elegendő csak a felismerés, hanem a viszonylag csendes időszakot ki kell használni arra, hogy a bankok

megalapozzák az új elektronikus szolgáltatásokhoz szükséges informatikai hátteret.” (Forrás: Győri E. 2002.)

Amennyiben egy kellően sok ügyféllel rendelkező bank részánja magát az áttörésre, akkor meglesz az a kritikus kártya-, és számlamennyiség, amihez már érdemes új szolgáltatásokat fejleszteni. Arra azonban érdemes a bankoknak odafigyelni, hogy óvatosan kell bánni az informatikai fejlesztéssel: az internetes, és mobil banki műveletek bevezetésénél például fel **kell** készülni arra, hogy az ügyfelek – elsősorban a csökkenő költségek miatt – tömegesen állnak át az új módszerre.

Ami az Európai Unió bankjainak eddigi informatikai történetét illeti, az információtechnológiai (IT) eszközöket leginkább arra használták, hogy felkészüljenek az euró bevezetésére, és a dátumváltásra (Y2K); az on-line korszakra való felkészülés eddig háttérbe szorult. A következő időszak azonban számtalan változást hoz majd: a távolból végezhető bankműveletek elterjedésével egyre több bankfiókot zárnak be; az információtechnológiának köszönhetően a bankok újabb és újabb szolgáltatásokat tudnak nyújtani; várhatóan megosztják egymás közt az erőforrásokat, hogy csökkentsék a fejlesztési költségeket.

Európában is az Internet egyre több háztartásból elérhető, emiatt a bankok igen nagy figyelmet fordítanak az interaktív elektronikus banki szolgáltatásokra. Nagy valószínűséggel egyre többen vásárolnak majd modern technikai eszközöket (interaktív televíziókat, vagy mobiltelefonokat), így a bankok is egyre több felhasználót érhetnek el, és fokozatosan áttelepítik tranzakcióikat az elektronikus csatornákra. Az Interneten kívül a másik reménykeltő terület, és egyben a legnagyobb növekedési potenciállal rendelkező ágazat, – ahol erőteljes fejlődés várható a WAP-protokollal mobiltelefonoké.

A fejlődés tehát hazai és nemzetközi szinten sem áll meg. A témához szorosan kapcsolódó részterület az e-kereskedelem is jelentősen bontogatja szárnyait, bár a banki szolgáltatásokhoz köthető on-line fizetés még sajnos nem dominál. (Forrás KÓD 2005/e.)

2004-ben a várakozások alapján 40%-kal nőtt mind az értékesítés nettó árbevétele, mind a vásárlások száma a hazai on-line értékesítésben. Az on-line áruházak forgalma átlépheti a 10 milliárd forintos küszöböt, míg a vásárlások száma a 700 ezret. A dinamikus növekedés ellenére a B2C forgalom Magyarországon az összes kiskereskedelmi forgalomnak csak az **1,5 ezrelékét** teszi ki.

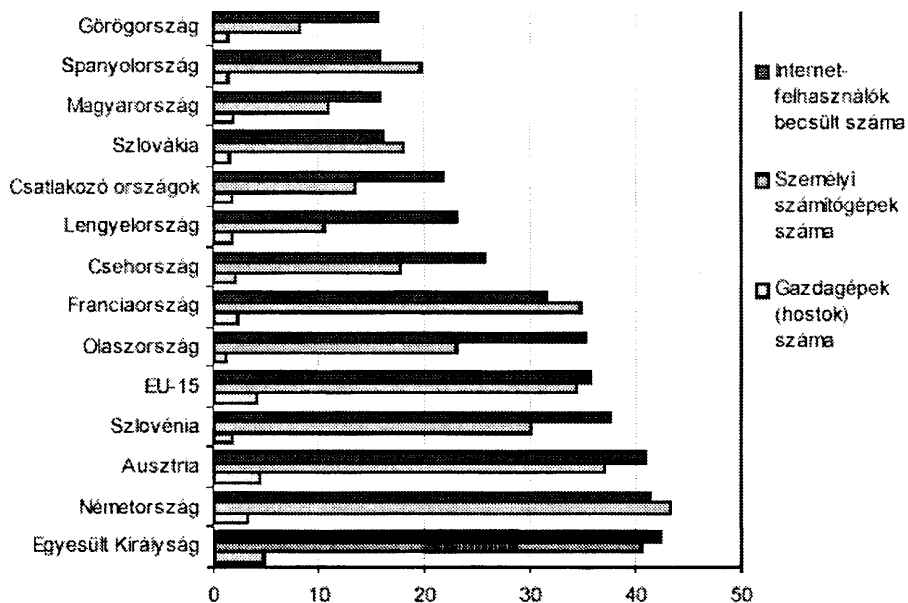
Hazánkban 2003-ban nem következett be jelentős eltérés az elektronikus kereskedelem korlátainak rangsorában. A vállalkozások által nagyon jelentősnek ítélt korlátok közül első helyen szerepel az, hogy a vállalat termékeinek és szolgáltatásainak jellege nem teszi lehetővé a számítógépes hálózaton

keresztüli értékesítést, valamint azt, hogy jobban bíznak a hagyományos személyes kontaktuson alapuló kereskedelemben. (Forrás: KSH 2005.)

Ezt követik a pénzbeni fizetés bizonytalanságai, és az alacsony vevőszám miatti korlátok. A jelentősnek ítélt korlátozó tényezők közül az előbb felsoroltakon túl elsősorban a szerződéses feltételek, szállítási határidők és garanciák, az elektronikus kereskedelmi rendszer kialakításának és működésének költségeit sorolták a kiemelt akadályok közé.

A következő (11. ábra) segítségével néhány – a hazai információs gazdaság helyzetét pontosan jellemző – mutatót vizsgálunk meg. Az adatokból kitűnik, hogy ha a nemzetközi állapotokat vizsgáljuk az első két mutatónál (személyi számítógépek száma, és az Internet felhasználók száma) hazánk jelentős elmaradásban van az Unióhoz képest. (Forrás: KSH jelenti 2004/1 Gazdaság és társadalom)

11. ábra: Az információs gazdaság fejlettségének nemzetközi összehasonlító adatai 2002. (ezer db)



Szükséges tehát – a kissé elavult adatok ellenére is –, hogy gyors lépéseket tegyen a pozícióvesztés megállítására. Mégis az uniós adatok az újonnan csatlakozott, és a csatlakozásra váró országok számára ezen a területen az érettség, és a korszerűség mércéjét jelenti.

Nemzetközi összehasonlításban Magyarország meglehetősen gyengén áll az Internet elterjedtségének tekintetében, aminek egyik fő oka a számítógépek alacsony száma. Magyarországon a 100 főre jutó személyi számítógépek

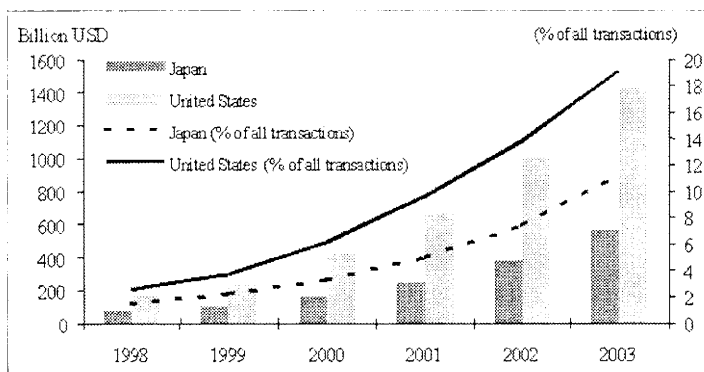
száma 10,8 volt, miközben az EU-ban pedig ez az adat 34. A 100 lakosra eső internetfelhasználók becsült száma 2002-ben Magyarországon 16 volt az Unióban 100 lakosból 36. Remélhetőleg a SULINET program segíthet ezen a problémán. (Forrás: KSH 2004.) Az **internet-előfizetések** száma 2005 elején 782 ezer volt, azaz egy év alatt 22%-ot emelkedett, amely bár nem múlta felül a megelőző két évben mért mintegy 40-40%-os növekedési ütemet, de így is jelentős mértékű. 2003-ban a gyorsabb internet-kapcsolatok rohamos terjedése volt megfigyelhető.

Magyarországon a mobiltelefonok elterjedtsége meghaladja, a vezetékes fővonalakkal való ellátottság ellenben kismértékben de elmarad az Unióra jellemző értékeket. A KSH adatai szerint (lásd 4. táblázat) 2004-ben Magyarországon 100 lakosra 35,3 vezetékes fővonal és 86,3 mobil-előfizető jutott. Az EU-ban (2002-ben) átlagosan 100 lakos közül 79,2 rendelkezett mobil-előfizetéssel és 56,7 vezetékes fővonallal.

Láthatjuk a mutatók alapján, hogy még jelentős beruházásokra van szükség Magyarországon. A szakértők előre jelzései szerint az első körben csatlakozó országok (2005–2010. között) gyorsan és szervesen bekapcsolódnak a nyugat-európai Internet-gazdaság működésébe. Bár lesznek régiók (pl.: Kelet-magyarország), amelyek még hosszabb időre kimaradnak belőle (Forrás: Török A. 2002).

A következő (12.) ábrán, egy az OECD által készített felmérés adatait mutatom be, amelyben Japán és az USA elektronikus banki tranzakciót összesítették. A növekedési potenciál egyértelműen leolvasható mind a tranzakciók volumenében, mind az összes tranzakcióhoz viszonyított megoszlásban.

12. ábra: Az Internet alapú elektronikus szolgáltatások növekedése Japánban és az USA-ban '99.-03.



Forrás: (OECD).

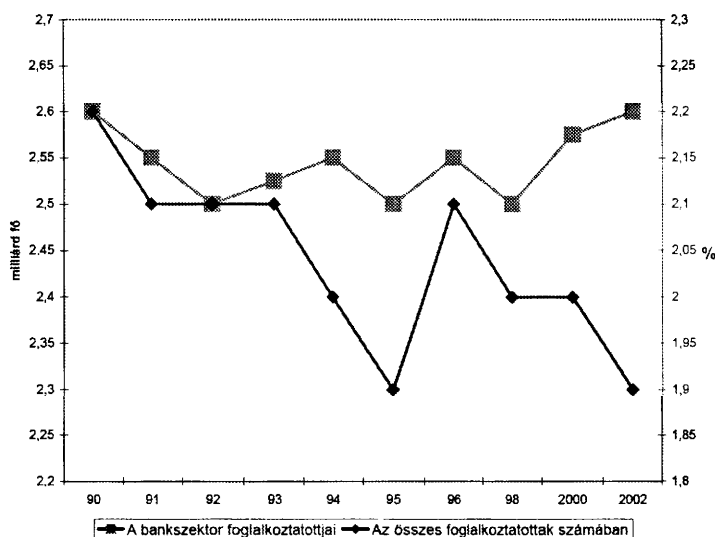
Érdemes tehát befektetni az elektronikus banki rendszerek fejlesztésébe (ahogy a felmérések előrejelzései is mutatják), hiszen azok a bankoknak számos előnyt nyújtanak. Elsősorban megtakarításokat hoznak, hiszen ezek a banki tranzakciók lényegesen olcsóbbak, mint a hagyományos fiókok, vagy a telefonos ügyfélszolgálatok tranzakciói. Sőt vannak mennyiségileg ki nem fejezhető előnyök is, pl.: tökéletesebb ügyfélszolgáltatások, új ügyfelek szerzése, a régiék megtartása, jobb image és versenypozíció, az ügyfelek és a részvényesek elégedettsége.

Tényleg valódi veszélyt jelentenek az új típusú „bankok” a hagyományosaknak?

A válasz nemleges. Számos példa is mutatja, hogy nem sokan hagyják el a hagyományos bankokat és térnek át az Internetre; inkább több számlát nyitnak, és mindenhol a számukra legkedvezőbb szolgáltatásokat veszik igénybe. Tehát mindkettőnek van létjogosultsága, megférnek egymás mellett (Forrás: *Telecomputer* 1999).

A következő (13.) ábra segítségével azt szeretném bizonyítani, hogy a bankszektor alkalmazottainak száma egy OECD felmérés szerint az USA-ban, nem csökkent, hanem növekvő tendenciát mutat.

13. ábra: Az USA bankszektorának foglalkoztatottjai, az összes foglalkoztatotthoz viszonyított aránya



Forrás: (OECD adatok alapján saját szerkesztés).

Tehát tömeges elbocsátásokra nem kell számítania a banki szféra dolgozóinak. A cél tehát az, hogy a rutinfeladatokat az olcsóbb elektronikus csatornákra tereljék, míg a bizalomra épülő, bankfiókokat igénylő szolgáltatásoknál a színvonalat erősítsék.

A hazai bankszektor döntő többsége felismerte a Web, és a rádióhullámokban rejlő interaktív lehetőségeket, s már a közeli jövőben várhatóan lényegesen nagyobb figyelmet fog szentelni ezek kifejlesztésére. Bár az e-banking szolgáltatásokat még mindig kevesen használják rendszeresen hazánkban, mégis kijelenthetjük hogy, lassan de biztosan nőtt az elmúlt években az elektronikus banki szolgáltatásokat használó lakossági és vállalati ügyfelek száma. *(Forrás: Figyelő 2002.)*

A hazai bankrendszer főbb gazdasági mutatói, (pl. az összesített mérlegfőösszeg a GDP-hez képest) még mindig alacsonyak kb. (60-70%) a Nyugat-Európában mért értékekkel összehasonlítva (200% körül mozog). *(Forrás: Mong A. 2002).* Tehát mind a gazdaság növekedése, mind a lakosság pénzügyi kultúrájának fejlődése a magyar bankok számára bőven kínál még lehetőségeket, mind a hagyományos, mind az elektronikus szolgáltatások tekintetében.

„...A XXI. piaci versenyben az nyer, aki az információt a leggyorsabban birtokolja, és a leghatékonyabban használja fel...” *(Forrás Gellért A. 2001. 248. o.).* Banknyelvre lefordítva: a bankoknak át kell értékelní a korábbi Információs Technológiájuk szerepét, és vezetési módszerüket, mert pusztá költség tényezők számításai helyett egyértelműen bebizonyosodott, hogy a jövőbeni előnyszerzés fontos eszközévé léptek elő az Elektronikus Banki Szolgáltatások.

Konklúzió

Az előadás témájaként a hazai bankszektor pénzügyi szolgáltatásait választottam. Az elektronikus banki szolgáltatások tárgyalását a szolgáltatások kialakulásával vezettem be. Ezek után a hazai szakirodalom segítségével csoportosítottam az elektronikus banki szolgáltatásokat (kártyákkal kapcsolatos, Telebank, Office/Home banking, Mobil banking, Internet banking szolgáltatások). A felsorolás után minden egyes szolgáltatást röviden jellemeztem, illetve néhány aktuális információval felvázoltam a hazai bankszektor – az adott szolgáltatásban betöltött – helyzetét.

Az utolsó fejezetben az elektronikus banki szolgáltatásokban rejlő lehetőségeket, esetleges növekedési potenciálokat foglaltam össze. Számos adattal bizonyítottam, hogy igenis érdemes, és kötelező a bankok számára komoly figyelmet fordítani a jövőbeni on-line technológiák bevezetésére, és fejlesztésére.

Az elektronikus szolgáltatások általam felsorolt számtalan előnye közül véleményem szerint a legfontosabb tényező az a megtakarított **idő**, illetve felszabaduló **dolgozói háttér**, amellyel a bank – más, sokkal jövedelmezőbb területekre átirányítva (pl.: biztosítás) – jelentős nyereségekre tehet szert.

Irodalomjegyzék

- Arcanian Consulting (2002. május–június): Arcanian internetes láthatósági tanulmány, <http://www.arcanian.hu>.
- Bellresearch: Magyar telekommunikációs jelentés 2003.
- E-Times (1999. február): Terjeszkedőben a Call Center, <http://www.e-times.hu/99febr/>.
- Figyelő (2002): E-bankolás Magyarországon, Lassan de biztosan, 2002. június 20. 32–33. o.
- Fűrész G. (2002.) Elektronikus csatornák a pénzügyi szolgáltatások piacán, Elektronikus-gazdaság 2002. I. félév, KÓD Gazdaság és Média kutató Intézet, 133–157. o. <http://www.kod.hu>.
- Gellért A. – és szerzői kollektívája (2001): Digitális pénzügyek. KJK, Budapest
- Györi E. (2002): Online bankoké a jövő, e-Times 1. évfolyam, 4. szám 2002. június–július, 16. o.
- Keszy-Harmath Z.(2004.): Fizetési kártya üzletág Magyarországon 2004. (MNB kiadvány)
- KÓD Gazdasági és Média kutató Intézet (2004/a): Internetes gazdasági várakozások: Fókuszban a pénzügyi szektor <http://www.gki.hu>.
- KÓD Gazdasági és Média kutató Intézet (2004/b): Internetes gazdasági várakozások: Fókuszban a kis- és középvállalkozások
- KÓD Gazdasági és Média kutató Intézet (2004/c): Internetes gazdasági várakozások: Fókuszban az üzleti szféra
- KÓD Gazdasági és Média kutató Intézet (2004/d): Pénzügyek az Interneten: elektronikus banki szolgáltatások hazai trendjei,
- KÓD Gazdasági és Média kutató Intézet (2004/e): Pénzügyek az Interneten: kereskedelmi hálózatok és cégek
- KSH: Statisztikai évkönyv 2005
- KSH: KSH jelenti 2004/1 Gazdaság és társadalom 17–21. o. <http://www.ksh.hu>.
- KSH (2005): Az információs és kommunikációs eszközök állománya és felhasználása a gazdálkodó szervezeteknél 2003
- KSH (2005) Szadat online információs szolgáltatás: <http://www.ksh.hu>
- KSH: Időszakos kiadvány (2004): Távközlés és számítástechnika
- Jókuti A. (2002): Mobilfizetés, zsákomban a párom, Bank&Tőzsde különszám: Pénz a hálón, E-finance Magyarországon, 21.-23. o.
- Magyar Nemzeti Bank kiadvány (2001. február): Jelentés a pénzügyi stabilitásról, Tanulmányok: Az elektronikus banki szolgáltatások Magyarországon, 81–91. o.
- Mong A.(2002): Bankszektor helyzete 2001. Figyelő, 2002. március 21., 56–58. o.

- Mong A.(2003): Internet bankok biztonsága, rések a pajzson. Figyelő, 2003. január 16., 50–51. o.
- Telecomputer: 3. évfolyam, 9. szám (1998. május 18.): A jövő pénztárcái.
[http://www.net.hu/ Deutsch/telecomputer/3_9/](http://www.net.hu/Deutsch/telecomputer/3_9/),
- Telecomputer: 4. évfolyam, 21. szám (1999. november 29.): fenyegetik az új bankok a régieket,
- Török Á. (2002): Az elektronikus gazdaság kibontakozása az európai Unió közép-európai tagjelölt országaiban, Külgazdaság, 2002/5, 5–22. o.

KÁDEK ISTVÁN

Gondolatok a 11–12 évesek gazdasági szemléletformálásáról és az ezt segítő eszközökről (egy tananyag-lektorálás tapasztalatai)

Az áttekintett könyvek, segédletek

2003 nyarán a Junior Achievement Magyarország (továbbiakban: JAM) Alapítványtól megbízást kaptam általános iskola ötödik és hatodik osztályos tanulóinak szánt gazdaságismereti tananyag lektorálására. Tulajdonképpen öt anyag tanulmányozása volt a feladatom: a „Régióink” c., ötödik osztályos munkatankönyv, az „Országunk, a világ” c. hatodikos munkatankönyv, „A mi régióink” című, adatokat tartalmazó munkafüzet, és az ezekhez készített két tanári kézikönyv átnézése.

A tananyag eredetije amerikai szöveg. Ennek lefordított változatát éveken keresztül oktatták a móri Radnóti Miklós Általános Iskolában. Az oktatást végző tanárnő, Grüber Cecília az anyagot továbbfejlesztette, saját ötleteivel kiegészítette, és a több éves oktatási tapasztalatokat is figyelembe véve állította össze a jelenlegi anyagot. Az anyag szerkesztésében, a tanári segédlet megírásában más pedagógusok és a JAM szakértői is részt vettek.

Az ötödikes anyagban először a településről, annak régi és mai életéről, más városokkal, falvakkal, közelebbi és távolabbi régiókkal való kapcsolatairól van szó. Ezután az IDŐ-ről következik egy fejezet. Saját régiójuk felfedezése közben ismerkednek meg a tanulók az erőforrások fogalmával, fajtáival. Miután „közel kerültek” a gazdálkodási tevékenységhez, most már ennek vizsgálata következik, több oldalról. Először vásárlói oldalról, majd termelői aspektusból. Itt először – helyeselhetően – a reálfolyamatot követik nyomon: *ahogyan készül* a termék. Utána pedig a pénzfolyamatok elemzése következik: *bevétel és költségek* szembeállítása. Az üzleti döntéseket egyszerű számítások és egy társasjáték kapcsán mutatja be a tananyag. Ezután már az összefoglalás következik. Ennek feladatai nagyon gyakorlatiasak: piaci séta, vásárlói döntések megfigyelése, a családi pénzgazdálkodás elemzése.

A hatodikos anyag a termelés fontos humán mozzanatait emeli ki: önálló fejezetet kap benne a kommunikáció, majd a humán erőforrás fontosságával

és termelés-szervezési kérdésekkel foglalkoznak. Sok ötletes feladat kapcsán részletes feldolgozásra kerül a marketing témakör is. A tananyag ezután tágabb „optikára” vált: világpiaci, külkereskedelmi kérdések, a multinacionális társaságok tevékenységével való megismerkedés kerül előtérbe.

A tanári segédkönyvek követik a tanulói munkatankönyvek fejezeteinek sorrendjét. Praktikus megoldásokat alkalmaznak: a tartalomjegyzék például a címek mellett a témák rövid, pár soros áttekintését is adja, ezáltal azonnal felvázol egy előzetes logikai utat a tanár kollégáknak. Az egyes témák kifejtésénél a segédkönyvekben konkrétan megjelölik a célokat; utalás történik a tanár előkészületi teendőire, ennek kapcsán megjelölve az alkalmazandó eszközöket, segédleteket is. A segédkönyvek minden témánál felvázolnak egy lehetséges feldolgozási menetet, eközben körülírják a megtanítandó új fogalmak definícióit. A segédkönyvek melléklete tartalmazza a tanfolyam elő- és utótesztjét, az egyes témáknál használandó, bemutatandó ábrákat, kivágható kártyákat, egyéb kellékeket. A mellékletek között szerepel a gyerekeknek átadandó oklevél mintapéldánya is.

Érdekes kezdeményezést valósít meg „A mi régióink” c. füzet. Ez lényegében egy adattár a gyerekek számára. Mindenekelőtt megtalálható benne Magyarország régióinak felsorolása, az egyes régiókhoz tartozó megyék rövid bemutatásával. Majd statisztikák következnek: abszolút adatok és megoszlási viszonyszámok a területről, népességről, a termő-területről, a termelés méretéről és a működő vállalkozásokról.

Az anyag általános jellemzése

Feltételezhető, hogy e két tananyaggal a JAM teljes körűvé kívánta tenni tananyag-családját: a kisiskolás kortól az érettségiig egymásra épülő tananyagok sorából már csak ezek hiányoztak, e 11–12 éves korosztály számára nem létezett speciális oktatóanyag.¹

Az anyagok jól szerkesztettek, igen jó ötleteket tartalmaznak, és kellően korszerű szemléletűnek mondhatók. Kijelenthető, hogy magukon viselik a JAM-es tananyagoknál már megszokott „erényeket”: a szemléletességet,

¹ A Junior Achievement mozgalomhoz csatlakozott magyarországi iskolákban évek óta használják a JAM speciális tananyagait. A kisiskolásoknak négy téma feldolgozását teszik lehetővé az említett anyagok: 1. Mi magunk; 2. Családunk; 3. Környezetünk; 4. Településünk. A 7–10. évfolyamosok további négy témát tanulmányoznak: Család-háztartás; A munka világa; A vállalkozások világa; Nemzetgazdaság-világgazdaság. Már „érettebb” gondolkodású középiskolásoknak, 11–13. évfolyamosoknak készült az „Alkalmazott közgazdaságtan” című tananyag, többféle kiegészítő segédlettel (munkafüzet, számítógépes szoftver, diákvállalkozási útmutató). Mint látható, a felsorolásból csak az 5–6. évfolyamosok maradtak ki. A cikkben elemzett anyagok az ő számukra készültek.

életközelséget, az aktivizálásra és az erőteljes szemlélet-formálásra irányuló törekvést. Szintén hagyománykövetőnek mondható, hogy ehhez az anyaghoz is azonnal készült tanári útmutató: a szerzők és szerkesztők segíteni kívánnak a kollégáknak. A tanároknak szóló háttér-magyarázatok révén a közgazdasági előtanulmányokkal nem rendelkező kollégák is megkísérelhetik a tananyag feldolgoztatását.

Úgy vélem, jókor született meg ez a tananyag. Most, a NAT felülvizsgálatának időszakában van remény a gazdasági ismeretek erőteljesebb térnyerésére a közoktatásban. A döntéshozókat talán ez a tananyag is motiválhatja ebbe az irányba.

Lektori munkám során természetesen igyekeztem alaposan átnézni az anyagokat; a tartalmi pontatlanságokra felhívtam a szerzők figyelmét, és megtettem módszertani jellegű észrevételeimet is. Természetesen, e rövid cikk olvasóit nem ezek felsorolásával kívánom untatni. Arra teszek kísérletet, hogy olyan szakmai és módszertani jellegű megjegyzéseket tegyek, amelyek kicsit általánosabb érvényűek, nemcsak e konkrét tananyagokhoz kötődnek, hanem tágabb érvényességgel szolgálhatnak tanulságul.

Szakmai tanulságok

Globális szemléletmód kialakítására kell törekedni

Mai, globalizált világunkban nagyon fontos a tágabb perspektívában, átfogó módon való gondolkodás kialakítása. Jól érzékeli ezt az anyag szerzői-szerkesztői. Az általam elemzett tananyag megkísérli, és összességében jól meg is oldja a globalizációs látás- és gondolkodásmód kialakítását. Már az ötödikeseikkel érzékelteti: az erőforrások egy-egy településen, annak körzetében végesek. Szükséges az együttműködés kialakítása másokkal, távoli térségek vállalkozóival, vagy éppenséggel fogyasztóival. A hatodik osztályos tananyagban ez a szemléletmód felerősödik, mivel itt a külkereskedelem, világpiac témák direkt módon is előkerülnek. E szemléletet még tovább erősítik az olyan feladatok, mint pl. néhány multinacionális cég tevékenységéről szóló esettanulmány elemzése, vagy az a feladat, melyben olyan reklám készítésére szólítják fel a tanulókat, mellyel egy elképzelt cég termékét idegen országban reklámoznák. Érdekes az a feladat is, amely azt firtatja, hogy vajon megfelelne-e egy arab országban egy európai reklám?

A fogalmi elhatárolás legyen pontos, már ezen a szinten is lépünk túl az „utca emberének” fogalom-használatán.

Noha a tananyag törekszik a pontos, ugyanakkor érthető fogalmi körülhatárolásokra, e téren találunk hiányosságokat. Ilyen például az áru – nem áru – szolgáltatás fogalomkör interpretálása, mely sajnos, e fontos fogalmak

teljes összekeverését mutatja. Többek között a következőket olvashatjuk a tanári segédkönyvben: „Beszéljen a diákoknak arról, hogy a cégek kétféle terméket állítanak elő: árukat és szolgáltatásokat. Határozzuk meg az árut, mint olyan dolgot, ami látható és tapintható. Definíáljuk a szolgáltatást, mint olyan munkát, amellyel másoknak segítünk.”

Vigyázat! Az árunak nem a szolgáltatás az ellenpárja, hanem a nem-áru! Vagyis az olyan anyagi jószág vagy szolgáltatás, amit nem piac közvetítésével szerzünk be. Ne feledjük: egy modern piacgazdaságban sem válik minden áruvá! Piaci viszonyok között is vannak olyan termékek és szolgáltatások, amelyek nem a piacon át jutnak el hozzánk. Tehát amit nem megveszünk, hanem igénybe veszünk. Áru a boltban vásárolt margarin, áru a magántanárnál tartott angol nyelvóra, de nem áru az erdőben szedett szamóca, az ingyenesen kapott védőoltás, vagy az ingyenes (pontosabban tandíjmentes) iskolai oktatás! Az áru-jellegnek tehát az a feltétele, hogy az a szóban forgó valami adásvétel útján kerüljön felhasználójához!

A fenti példák ugyanakkor azt is mutatják, hogy nem csak anyagi jószág lehet áru. Vannak „testetlen” áruk is. Szolgáltató tevékenység is lehet áru! A csapat javító szerelő tevékenységét nem szívességből végezte, azt ő eladta számunkra. De ugyanez a helyzet akkor is, amikor a fodrász megcsinálja a frizuránkat, maszek fogorvosunk betömi a kilyukadt fogat, vagy a nyelvtanár megtanít a helyes angol kiejtésre. Ez utóbbi esetekben szolgáltatásokról volt szó, de egyben árukról, szolgáltatás-árukról!

Természetesen, mindezt „le kell fordítani” a tizenévesek nyelvére! A szolgáltatásokra például jó az a definíció, ami az egyik segédkönyvben felbukkan, idézzük: „A szolgáltatás olyan munka, amellyel másoknak segítünk.” Itt most az a tulajdonság hangsúlyozódik, hogy szolgáltató tevékenységek nem eredményezik új anyagi termék létrejöttét. Ebben a definícióban tehát az anyagi termék contra szolgáltatás elhatárolódás jelenik meg, és nem az előbbi, áru-nem áru dilemma. Az ugyanis más kérdés, hogy az előbb említett szolgáltató, tehát másoknak „segítő” munkát ellenértékért, vagy ingyenesen igénybe vehető tevékenységként végezték-e? Az első esetben áruról, a második esetben nem-áruról van szó.

Van-e ingyenes erőforrás?

Ez a tananyag nagyon korszerű szelleműnek mondható, mégis tetten érhető benne egy szemléletbeli hiba. Árulkodik erről az a definíció, amely a kamat fogalmát írja körül a hatodik osztályosok könyvében. Idézzük: „A kamat az az összeg, amit a kölcsön tőke használata után fizetünk.” Ez a definíció jó is, meg rossz is. Jó, mert nyilvánvalóan kell kamatot fizetni a kölcsöntőke használatáért. Ugyanakkor azonban helytelen szemléletet is sugall,

mert úgy tűnik, mintha abban az esetben, amikor saját tőkét veszünk igénybe, az ügylet teljesen ingyenes, költségmentes lenne. Pedig ez nyilvánvalóan nem így van! Hiszen, ha a saját pénzünket fektetjük egy vállalkozásba, akkor elveszítjük (feláldozzuk) azt a kamatot, amit hozott volna számunkra, ha tartós betétként a bankban hagytuk volna. Ez is költség, ez is áldozat, nem is kicsi, természetesen! Persze, azért vettük ki pénzünket a bankból és fektettük be üzleti vállalkozásunkba, mert azt reméljük, hogy majd az így elért profit nagyobb lesz, mint az a kamat volna, amit pénzünk a bankban fekvésként hozna. A kamat tehát a tőkeként használt pénz minimálisan elvárt hozama. Természetesen, ha kölcsöntőkét használtunk, akkor a kamatot valóban át kell adnunk a kölcsönadónak!

Megjegyezzük: saját munkaerőnk sem ingyenes erőforrás! Pedig annak tekintjük, vélelmezhetően ez a szemlélet is oka annak, hogy sokan önkiszákmányoló életmódba hajszolják magukat!

Amikor saját tőkénket, időnket, energiánkat, erőnket használjuk valamilyen célra, más felhasználási lehetőségektől vonjuk azokat el. Megfosztjuk magunkat mindazoktól a hozamoktól, amelyet az alternatív alkalmazási lehetőségek nyújtanának.

De – visszatérve a munkavégző képesség problémájára – a feláldozott hasznok mellett jelentkeznek a munkaerő-regenerálás költségei is. Ezeket persze meg lehet „spórolni”, de ez csak rövid távú, látszólagos előny. Erőnk, vitalitásunk elhasználása az újratermelés normális feltételeinek biztosítása nélkül hosszú távon visszaüt, súlyos, esetleg tragikus következményekkel is járhat.

Ezek az összefüggések a modern mikroökonómia által feltárt és hangoztatott közgazdasági tartalmak. Ezeknek meg kell jelenniük abban a szellemiségben, amit a megcélzott korosztály felé közvetíteni akarunk!

Módszertani tanulságok

A gazdasági szemlélet-alakítást korán lehet és kell elkezdeni!

Ez a tananyag – mint említettem – 11–12 éveseknek készült. Felmerül a kérdés: nem korai ebben az életkorban a közgazdasági kérdések tárgyalása? Nos, azt gondolom, a gazdasági szemlélet-formálást ennél kisebb korban is el lehet kezdeni. De nem mindegy: mivel, és nem mindegy: hogyan? Tekintetbe kell venni egyrészt a megcélzott korcsoport kognitív képességeit, az elvonatkoztató, megfigyelő- és analízáló képességeket elsősorban, másrészt az alkalmazott módszertant igazítani kell a gyermekcsoport fejlettségéhez, igényeihez, játékosságához. Nyilvánvalóan magas elvonatkoztatási képességet igénylő, absztrakt, bonyolult összefüggésszrendszereket ilyen életkorban

tanítani még nem lehet. De már az óvodásokkal is lehet „boltost” játszani, s ennek a játéknak meglesz a pozitív, közgazdasági szemléletformáló ereje. Minden tanítható a 4-11 éveseknek is, ami képszerűen megjeleníthető, lerajzolható, eljátszható. Úgy gondolom, a gyermekkori gazdasági képzésnek döntő eleme a megfelelő módszertani kidolgozottság!

Az új ismereteket szervesen be kell építeni a tanulók meglévő ismereteinek rendszerébe (az összhang-teremtés szükséglete)

Az általam tanulmányozott anyag a kapcsolatokban, települések, megyék, régiók együttműködésében való gondolkodást kívánja fejleszteni. Ehhez azonban feltétlenül szükséges némi földrajzi, gazdaságföldrajzi látásmód. A korábbi, környezetismereti tanulmányok kellően megalapozták már ezt?

Jó törekvés a valós statisztikai adatok használatására való rászoktatás. De a százalékos értékek, megoszlási viszonyszámok, grafikon-értelmezések az ötödik osztályos gyerekek matematikai tanulmányaival már kellően megalapozottak? Ezeket, úgy vélem, mindenképpen vizsgálni kell, hiszen mint tananyagot, be kell illeszteni az ötödik-hatodik osztályosok meglévő ismeretrendszerébe. Lectori véleményemben ezért javasoltam, hogy a véglegesítés előtt mutassák meg az anyagot általános iskolai földrajz és matematika szakos tanároknak.

A projekt-módszer alkalmazhatóságáról

A tananyag szerzői változatos módszertani eszköztárat vonultatnak fel a munkatankönyvekben, illetve a tanári segédletekben. De a javasolt módszerek között dominál a kutatás, az elemzés, a projekt módszer. Bevallom, az anyagok első olvasásakor megdöbbentem ezen. Úgy éreztem, hogy e téren nagyon elszakadnak a szerzők a megcélzott korosztály képességeitől, megszokott feladat-megoldási rutinjától. Később azonban, ismételten átgondolva mindezt, elbizonytalanodtam. Egyre erőteljesebben fogalmazódott meg bennem az a kérdés, hogy vajon ezek a felnőttesnek tűnő, elemző, csoportmunka-módszerek a gyerekek életkori sajátosságaival, vagy inkább poroszos oktatási stílusunk hagyományaival vannak-e ellentmondásban? Nem arról van-e szó, hogy a gyerekek helyébe képzelve magunkat valójában nem rájuk, a mostani tizenévesekre gondolunk, hanem azokra a kisgyerekekre, akik és amilyenek mi voltunk negyven évvel ezelőtt? Bizony, az előítéletek csapdájától nehéz szabadulni! Észre kell vennünk: a mai gyerekek mások. Más előismeretekkel, és egészen más, újszerű ismeretszerzési kompetenciákkal rendelkeznek. Az új, modern tanulási, ismeretszerzési környezethez kell igazítani a munkáltató módszereket. Ezáltal erősíthetjük nemcsak gazdálkodási ismereteiket és érzéküket, hanem az új munkamódszerek és ismeretszerzési eljárások begyakorlását, rutinizálódását.

A legjobb megoldás talán az lehet: tesztelni kell az anyagot, és a javasolt módszertant néhány vállalkozó iskolában. S a tesztelés eredménye alapján lehet majd a véglegesnek szánt, kiértelt változatot elkészíteni.² De – természetesen – majd az a változat is ajánlás lesz a tanár kollégáknak; nyilvánvalóan mindenki azt és úgy fogja megvalósítani belőle, amit az ő gyermekcsoportjának felkészültsége, képessége, rátermettsége és igény szintje megenged és lehetővé tesz.

A tanulmányban bemutatott könyvek jegyzéke³

Régiónk – Az általános iskolák V. évfolyama számára összeállított tananyag

Tanári kézikönyv a Régiónk című tananyaghoz

Országunk, a világ – Az általános iskolák VI. évfolyama számára összeállított tananyag

Tanári kézikönyv az Országunk, a világ című tananyaghoz

A mi régiónk – Helyi erőforrások munkafüzet

² A cikkben hivatkozott lektorálási feladat és e kis írás nyomdába adása között két év telt el. Ez idő alatt a javasolt kipróbálás megtörtént. Ma már az anyagok korrigált, továbbfejlesztett változatát alkalmazzák.

Azok a kollégák, akik ezekkel, vagy a Junior Achievement más tananyagaival alaposabban meg kívánnak ismerkedni, kérjenek ismertetőt, vagy rendeljenek a tananyagokból. Elektronikus (internetes) elérhetőségek az alábbiak: <http://www.tiszanet.hu/jam>; e-mail: juniorach@mail.tiszanet.hu.

³ A közölt tananyagok és tanári segédletek a Junior Achievement Alapítvány (JAM) által gondozott „És és a világ” programcsomag részei. A tananyagok az alapítvány amerikai tankönyveinek magyar adaptációi, az átdolgozást a JAM alkotó kollektívája végezte, szerkesztő Merényi Zsuzsanna.

DR. TÓTHNÉ IGÓ ZSUZSANNA

A falusi turizmus a fejlődés alternatívája Heves Megyében

Heves megye kiemelt turisztikai terület. A megye az Északi-középhegység közcpét és a hozzácsatlakozó peremet foglalja el a Tisza folyóig. Területe 3630 km², lakóinak száma 330 000 fő. Székhelye Eger, 63 000 lakossal. Hét város, valamint 111 község van a megyében. Tízezer főnél többen laknak: Gyöngyösön (37 000), Hatvanban (24 000), Hevesen (11 000).

Heves megye két nagy tájhoz, az Északi-középhegységhez és az Alföldhöz tartozik. Legalacsonyabb pontja (86 méter) Kiskörétől nyugatra húzódik, itt van az ország legmagasabb pontja, az 1014 méter magas Kékes a Mátrában. A változatos felszíni formák között megtalálhatók itt a majdnem tökéletes síkságok, a dombvidékek és a völgyekkel, medencékkel tagolt középhegységi formák.

A megye éghajlatát jelentősen befolyásolja a hegyvidék és az alföldi terület közötti 400–900 m-es szintkülönbség. A felszín erős függőleges tagoltsága miatt változatos mikroklímák jellemzik. Az évi középhőmérséklet 8–10 °C közötti.

Területén két kiemelt üdülőkörzet van: a Mátra-Bükk és a Közép-Tiszavidéki Üdülőkörzet. Itt található Magyarország legmagasabb hegyei is. A parádi, bükkszéki, egerszalóki és egri források és fürdők a megye rendkívül gazdag termálvízkincsét hasznosítják gyógycélokra. Szilvásvárad a lipicai ló, a fogathajtás és a lovassportok hazája. A Mátra és a Bükk erdőit a vadászok is kedvelik.

Heves megye gazdasága a főváros és a megye rangsorában a 17. helyen áll. Az iparban dolgozik a foglalkoztatottak 39%-a, a mezőgazdaság mindössze 8%-kal részesedik. Az északi régió másik két megyéjéhez hasonlóan heves is a magas munkanélküliséggel sújtott területek közé tartozik. A munkanélküliségi ráta 11,1%, melynek alapján a megyék között a 8.

Az ipar elsősorban Hatvan, Gyöngyös és Eger városba és környékére települt. Kevésbé iparosodott és fejleszteni kívánt térségek közé tartozik északon Pétervására és környéke, délen Heves és környéke. A hagyományos ércbányászat, építőanyag-ipar, a mezőgazdasági termékeket feldolgozó iparágak (dohányipar, cukoripar, malom-és sütőipar), a villamosenergia-termelés (Mátrai

Erőmű), fémfeldolgozás, gépgyártás, a könnyűipar területén pedig a ruházati ipar és a bútorgyártás kiemelkedő.

A megye közúti és vasúthálózata fejlett, az M3-as autópálya Budapesttől Füzesabonyig biztosítja a gyorsforgalmat, de folyamatban van továbbépítése. A megyét átszelő Budapest-Miskolc vasútvonal, valamint a Vámosgyörk–Gyöngyös, illetve a Füzesabony Eger közötti vonalak villamosítottak.

Eger, a megyeszékhely, Budapesttől 128 km-re fekszik. A barokk belváros, a szórakozási lehetőségek, a rendezvények és nem utolsósorban híres borai miatt évente több mint 100 000 vendég keresi fel. Eger népszerűsége hatással van a környék, sőt az egész megye idegenforgalmára. A közeli falvakban szállást keresők is gyakran Egerben töltik szabadidejüket.

A turizmus fejlesztése érdekében a megyében intézményi, társadalmi, kulturális átalakulás zajlott le. Változások ma is folyamatban vannak. Vizsgálódásom középpontjába nem a városi turizmust, hanem a falusi turizmussal kapcsolatos változásokat vettem. Egy kisebb településen belüli módosítások rövidebb idő alatt hozhatnak eredményt, vagy hamarabb tűnik ki egy kezdeményezés hiábavalósága. A helybeliek idegenkedése sok esetben gátat szab a fejlődésnek.

A vizsgált települések

A Mátra- Bükk vidéke egy évszázada várja a látogatókat. Itt épültek ki az első túraútvonalak, menedékházakkal (1891). Gyöngyösre és Egerbe is szervezték az első „filléres vonatokat” és célbuszokat (1935).

Azok a települések, amelyeknek a turizmusával foglalkozom évtizedek óta részét képezik a vendégfogadó társadalomnak. Mikófalva a hagyományörző együttesével már harminc éve számíthat érdeklődésre. Egerszalók az 1961 óta elfolyó gyógyvizével vált ismertté. Noszvajon a század eleje óta létezik kiránduló forgalom.

Közös bennük a vendégszeretet, az a tisztelet, amellyel a vendégeket fogadják. Öszinte, tiszta érzésekkel várják a vidékre érkező látogatókat. Közös a táj, a tiszta levegő, a környezet által biztosított nyugodt légkör. A borkóstoláshoz, a gasztronómiai termékek értékesítéséhez megfelelő adottságokkal rendelkeznek.

Eltérés a vendéglátás megszervezése és a vendéglátás lebonyolítása között mutatkozik.

Mikófalva országos hírnevet vívott ki magának az együttes által előadott táncokkal, a múltból vett jelenetek felidézésével. Megfordultak Németországban, Ausztriában, Szlovákiában, Romániában, Szicíliában. Mindenütt sikeresen szerepeltek. A lakodalmasuk idegenforgalmi látványossággá vált. Gyakorta adták elő a lakodalmast Egerben is. Az IBUSZ és az Eger Hotel

támogatták a produkciót. Az utóbbi időben ritkultak az együttes fellépései. Évente 5-6 alkalommal van lehetőségük szerepelni. Az Utazás 2001-es Kiállításán is felléptek.

Vendéglátás a faluban akkor folyt szervezetten, amikor a látogatók megérkeztek a faluba a híres mikófalvi lakodalmas megtekintésére. Részeséivé váltak egy olyan eseménynek, amely más vidékeken nem volt látható. A szokás a turizmus részét képezte, a jelenetek folklorizálódtak, egy új jelenség részévé váltak. A helybéliek szerették a szórakoztatásnak ezt a formáját. Az eredetileg egy hétig zajló eseményt, egy 5-6 órás produkcióvá tömörítették. Az együttes vezetője szakmáját értő táncpedagógus volt, az Állami Népi Együttesben nevelkedett. Az ételeket egy belpátfalvai szakács főzte, a hagyományos ételeket, ízeket állította össze. Volt olyan nyár, hogy 30-szor is előadták a lakodalmast. Falusi vendéglátás ekkor még nem zajlott a faluban, csak a 90-es évek közepén jelentkeztek néhányan, hogy vendégül fogadnának látogatókat. 5-6 család kapcsolódott be a vendéglátói tevékenységbe. Számuk csekély, az életmódban nem is jelentkezett számottevő változás. Egyetlen családot említhetek, amely a falusi vendéglátás tevékenységéből gyarapította anyagi helyzetét. Az asszony kozmetikus, a férfi hajószakács. Vásároltak a faluban egy régi I alakú parasztházat. Felújították, komfortosították, régi parasztbútorokkal rendezték be. Az udvaron szabadtéri sütés-főzésre van lehetőség. Kora tavasztól késő őszig muskátlik virítanak az udvaron, a tornácon. A ház kedvelt a látogatók körében. Gyakoriak a visszatérő vendégek. A településen sok az idős ember, akik közül néhányan azért fogadnának vendéget, hogy ne legyenek egyedül.

Egerszalók a hőforrás révén vált ismertté. A 410 méter mélyből feltörő forrás vízhozama 2350 liter percenként. A kénes gyógyvizek kategóriájában az egyik legjobb besorolást kapta. Csontsérülések utókezelésére, izületi és reumatikus bántalmak gyógyítására kiváló. A hegyoldalon lefolyó vízből kb. 120 m²-es mészkőlerakódás keletkezett, különleges látványt nyújt az ideérkezőknek. Ez a település abban a különleges helyzetben van, hogy egész évben tudja fogadni az odalátogatókat. A fürdő 68 fokos vizében télen-nyáron lehet gyógyulni. A fürdőzés mellett egy-két család vadászatra érkezőket is fogad. A vendéglátók száma gyarapszik. Itt is kiegészítő bevételi forrás a falusi vendéglátás. A településen a vendéglátók a saját házukba fogadják be a vendégeket. Ott önálló lakrészt alakítottak ki számukra, főzőkonyhával, fürdőszobával.

Egerszalókon a tipikus családmoddal: nagyszülő, anya-apa, gyerekek. A család egy fedél alatt él. Korosztályonkénti megoszlásban vendéglátással a 30-40 és az 50-70 év közöttiek foglalkoznak.

A vendéglátásba beletartozik a főzés, ellátás és a programokról való gondoskodás, szervezés, információ-szolgáltatás.

A vendéglátók a tevékenységet a jövedelem kiegészítésére végzik. Általánosan jellemző, hogy ezek a falusi emberek nem járnak nyaralni. A vendégek hozzák a házba a világot. Azoknál a családoknál, ahol középiskolás vagy főiskolás gyerek van, ott a szervezésben, takarításban, idegen nyelven való társalgásban ők is részt vesznek. A bevételekből a felújításra, bővítésre költenek.

Infrastruktúráját tekintve a jól ellátott települések közé sorolható. Közlekedési lehetőségei kiválóak. 145 km-re található Budapest, Debrecen és a Hortobágy. Egerből 10 perc alatt elérhető autóval, vagy a megyeszékhelyről hétköznapiakon napi 59 alkalommal induló autóbuszjáratral. Más településről is könnyen megközelíthető. Kerékpárút se a bevezető utak mentén, se a település belterületén nincs, ezért a kerékpárral közlekedők az autótutat használják. A helyi úthálózat 100%-a burkolt. Benzinkút a településen nincs.

Lakossága folyamatosan nő, ez a növekedés főleg a rendszerváltás után gyorsult fel. A lakosságszám bővülésében a betelepülés játszik döntő szerepet. Az új letelepedők jellemzően a fiatalabb, aktív korosztály, illetve nyugdíjas német házaspárok, akik pihenésre vágyanak, és a környezeti adottságok itt marasztalják őket. A faluban 2003. januári adatok szerint 1912 fő lakik. A lakosság 15%-a roma származású, többségében magyar cigányok. Önkormányzatuk 1990 óta működik. Az összlakosság mintegy 10%-a munkanélküli. A dolgozók többsége Egerbe ingázik, egy része a helyi mezőgazdasággal vagy falusi turizmussal foglalkozik. A nyilvántartásba vett magánszállásadók száma jelenleg 52. Ők 600 000 Ft-ig adómentesen tevékenykednek. A vállalkozások száma 149. Kereskedelemmel és vendéglátással 30 fő, mezőgazdasággal és növénytermesztéssel 28 fő foglalkozik, és egyéb vállalkozással (szolgáltatás, építőipar) foglalkoznak.

A 696 lakás 98%-a van a csatornahálózatba bekötve, 70%-ukban működik kábel-tv, a telefon a háztarások 66%-ába van bevezetve.

A településen van óvoda, általános iskola, művelődési ház könyvtárral, posta, élelmiszerbolt, fogászati rendelő, orvosi rendelő, patika, rendőrség, tűzoltóság, polgárőrség.

Egerszalók természeti értékei, látnivalói

Egerszalók vonzerejét természeti adottságai jelentik. A hegyvidéken elhelyezkedő település kiváló lehetőséget nyújt a túrázók számára, de az itt található építészeti emlékek is fontos vonzerőt jelentenek. Egynapos kirándulásra építészeti emlékek is fontos vonzerőt jelentenek. Egynapos kirándulásra építészeti emlékek is fontos vonzerőt jelentenek. Egynapos kirándulásra építészeti emlékek is fontos vonzerőt jelentenek.

A táj érdekes látnivalói a falu határában lévő kaptárkövek. Ezek kúp alakú riolituffa képződmények. A kaptárköveknek fülkéi vannak, melyek eredete és rendeltetése bizonytalan. Egyes feltételezések szerint méhek tenyészté-

sére használták a fülkéket, mások szerint a XI. században emberi hamvakat helyeztek el bennük, temetkezési helyek voltak.

A községet átszelő Laskó-patak északon egy 130 hektáros mesterséges víztározót táplál. Eredeti rendeltetése a hirtelen lezúduló csapadékvíz visszatartása volt, öntözési lehetőséget nyújtott a délre fekvő településeknek. Ma horgászásra, sportolásra, a szabadidő kellemes eltöltésére alkalmas pihenőhely. A tó élővilága változatos: vidra, tavi denevér, vadmacska egyaránt felbukkanhat, a 217 védett madárfajból 171 védett, 28 pedig fokozottan védett. (Kósa, 2000.)

A falu fő vonzereje a 410 méter mélyből feltörő hőforrás által táplált gyógyfürdő. 1961-ben olaj után kutattak, ám olaj helyett 65–68 °C-os víz tört fel. A kút vízhozama 2350 liter/perc. A forrás évekig kihasználatlan volt, a domboldalon lefolyó víz az idők során 120 m²-es mészkőlerakódást épített. Ezt az Európában egyedülálló jelenséget fenyes erdő övezi, impozáns látványt nyújtva az ideérkezőknek. A víz tartalmaz nátriumot, kalcium-magnézium hidrogénkarbonátot, szulfidion és fluortartalma is jelentős. Hasonló összetételű forrás az USA-beli Yellowstone parkban és Törökországban (Pamukkale) található. A forrás vizét 1990-ben gyógyvízzé nyilvánították, a kénes gyógyvizek kategóriájában az egyik legjobb besorolást kapta. A víz alkalmas magas vérnyomás, érlemezsedés, ízületi, reumatikus panaszok kezelésére, csontsérülések, mozgásszervi műtétek utókezelésére. A Hőforrás egész évben 0-24 óráig tart nyitva, két kisebb medence és néhány dögönyöző várja a kikapcsolódni, gyógyulni vágyókat. (Kósa, 2000.)

A fürdőt minden évben egyre többen látogatják. 2000-ben 30 000, 2001-ben és 2002-ben több mint 37 000 látogató kereste fel. A látogatók közt gyermekek, felnőttek, nyugdíjasok egyaránt vannak.

Évek óta várat magára az egerszalóki hőforrás kiépítése, amely a bonyolult víz-, tulajdon-és földviszonyok miatt vált nehézkessé. A rendezés megvalósult. A földterület 80%-a Eger, 20%-a Egerszalók tulajdonában áll. A hőforrás gazdasági üzemeltetését végző gazdasági társaság tulajdonjoga nagyobbbrészt Egerszalók birtokában van (80%). A tervek szerint 2005 nyarára kerül átadásra egy, a környezethez jól illeszkedő gyógyszálló. Az összesen 2000 m²-es területen egy 4 épületrészből álló szanatórium-klinika-szálloda együttes alkalmas lenne reumatológiai, ortopédiai belgyógyászati kezelésekre. A 200 szobás, 460 ágyas, négycsillagos gyógyszálló mellett egy 1200 négyzetméter vízfelületű gyógyfürdőt is kialakítanának, a kapcsolódó infrastruktúrával (víz, gáz, csatornázás, tv, 400 férőhelyes parkoló) együtt. A pályázók 7-8 éves megtérüléssel számolnak, az üzemeltetésről tárgyalásokat folytatnak nemzetközi szállodaláncokkal. A program 400–500 munkahelyet teremt a térségben.

A gyógyyszálló beruházás képezi az alapját Egerszalók fellendülésének, ezért a falu kül- és belterületére átfogó rendezési terv készül. Figyelembe vették a befektető elképzelését, s ehhez alakították a csatlakozó beruházásokat. A megvalósítás alapja a teljes közműrendszer. Az elképzelések megvalósításához szükség lesz arra a 3,5 km-es útra, amely Egert és a hőforrás völgyét a legrövidebb távon köti össze. A közút tervezésére, a hatástanulmányok elkészítésére Eger és Egerszalók önkormányzata pályázaton nyert pénzt. A rendezési terv készítésekor tekintettel voltak a természetvédelemre. Az Egerből közvetlenül a fürdőig vezető utat úgy építik meg, hogy a falu idegenforgalmi látványosságait a kirándulók megnézhessék. A tervek között kerékpárút építése is szerepel.

A hőforrás hasznosítása következtében megnőtt az érdeklődés Egerszalók iránt. Az önkormányzat újabb 200 telket jelölt ki házhelyekre, hogy a betelepülők építkezhessenek.

A Széchenyi Terv Vállalkozáserősítő programja keretében a Hotel Egerszalók Kft. 2001-ben 75 millió forint vissza nem térítendő támogatásban részesült. A pénzt a kereskedelmi szálláshelyek bővítésére és a hozzájuk kapcsolódó vendéglátás feltételeinek javítására kapták. Ezzel elősegítették, hogy a közeljövőben Egerszalók a térség egészségturisztikai központjává válhasson.

Az önkormányzat pályázatokon nyert pénzből eddig prospektusokat, eligazító táblákat, a falu értékeit bemutató térképet készíttetett. Terveznek egy szabadtéri színpadot, gyermekszínházat, valamint a faluközpont kialakítását tervezik. A gyógyfürdős beruházáshoz kapcsolódva készül majd el a Tökész-völgyben egy 54 hektáros lovastanya, ahol vadaspark, erdei óvoda, felduzzasztott disztavak fogadják a kirándulókat. Az önkormányzat hasznosítani szeretné a pincelakásokat is. Skanzennek akarják átalakítani, amely kézművesek kedvelt alkotótáborá lehet.

Egerszalók az egri borvidék része, 600 hektár területen termesztik itt az egri bikavérhez szükséges kékszőlőket, és egyéb fehér borfajtákat. A megtermelt szőlő nagy részét a helyi feldolgozó cég vásárolja fel, de egyre több termelő saját, a község jellegzetes riolittufába vágott borospincéiben dolgozza fel, tárolja és értékesíti borát. A szőlőből készítik az Egri Bikavért, de a fehér borfajtákhoz termelnek zenitet, leánykát, muskotályt, olaszrizlinget. Rendszeresen szerveznek Egerszalókon borversenyeket, aminek keretében két, összesen 12 tagú bíráló bizottság végzi a borok értékelését. A legnagyobb bortermelő Egerszalók–Demjén Pincészövetkezet mellett több kisebb pincészet és magán bortermelő is részt vesz ezeken a versenyeken (Juhászvin, Kohári Pincészet, Gál Lajos pincészete, Helli Zoltán borász és mások).

A település ünnepeinek, népszokásainak egy része a hitélethez, más része a gazdasági év eseményeihez kapcsolódik (aratás, szüret). Az ünneplésre alkalmat adó ünnepek a farsang, húsvét, pünkösd, májális, búcsú, karácsony, szilveszter.

Minden év júliusának harmadik hétvégéjén rendezik meg a hagyománnyá vált Keresztény Ifjúsági Lelkigyakorlatot. A már 22 éve megszokott találkozót a július 16-ai búcsú előzi meg. Ez az egerszalóki nagytemplom búcsúünnepé. Az ide zarándoklók itt maradnak lelkigyakorlatra, ami főleg vallásos fiataloknak szól. A zenés előadások zömét és az esti szentmiséket Dr. Kerényi Lajos piarista atya tartja. Az ország minden tájáról ideérkezett fiatalok a templomkertben felállított sátrakban, illetve a településen található szálláshelyeken töltik az éjszakát.

A térségben vadgazdálkodás is folyik. Mintegy 5150 hektár területen működik az 1996-ban létrehozott Tabán-völgye Vadásztársaság. Ebbe beletartozik Kerecsend, Demjén, Egerszalók, Egerszólát és Eger vadászterülete is. A térség legkedveltebb vada a vaddisznó, évente 150-et ejtenek el. Ezen kívül szarvasbika, fácán, mezei nyúl és őzbakok meghatározott létszámának kilövése biztosítja az eredményes gazdálkodást, amelyet 10 éves tervben rögzítettek. A vadászok feladata az etetés, a vadállomány őrzése és védelme, az erdők védelme és a vadkárok elhárítása. A vadászok részt vesznek különböző rendezvényeken, koronglövészetben, versenyszintű vadfőző versenyeken, ahol országos szinten is kiváló eredményeket értek el. Februárban rendezik a hagyományos vadászballt.

Egerszalókon mintegy 300 vendégágy áll az idelátogatók rendelkezésére. Az ár függ a vendéglátóhelyek színvonalától. Szoba kiadás 1200 Ft/fő/éj. Önálló lakrész fürdőszobával 1500 Ft/fő/éj. Önálló lakás 2000 Ft/Fő/éj. Független vendégház 2000 Ft/Fő/éj. A legtöbb látogató nyáron érkezik, ezért erőteljes szezonáltság jellemzi a vendéglátást. A településen 52 falusi vendéglátóhely van.

1 panzió, 4 vendégház. 2003 márciusában nyitott a négy csillagos Shiraz Hotel.

A belföldi vendégek átlagosan 2, míg a külföldiek 3,25 éjszakát töltöttek a szálláshelyeken. A faluban az idegenforgalmi adó 100 Ft.

A falusi szállásadók legtöbbször nők. A legfiatalabb 31, a legidősebb 70 éves. A szállásadók legtöbbször középfokú végzettségű, de van egy felsőfokú végzettségű. Az idegen nyelvek közül a németet beszélik olyan szinten, hogy a vendéggel megértessék magukat. A vendéglátók többsége nyugdíj mellett végzi a tevékenységet. Mintegy 20% kizárólag a falusi turizmusból él. A vendéglátók mindegyike a FTOSZ által napraforgókkal minősített, három illetve négy napraforgóval rendelkezik. A legrégebb vállalkozások beindításának éve 1996. A legtöbbször 1999-ben kezdték tevékenységüket. Körük

folyamatosan bővül, a legfiatalabb vendéglátó egy éve kezdte meg működését. A beindításhoz szükséges tőkét 80% saját megtakarításból biztosította, 20% hitelt vett fel a szálláshely megnyitásához.

A bevételt vagy annak egy részét mindenki visszaforgatja. Költenek belőle reklámra, felújításra, a szállás komfortfokozatának, szolgáltatásának emelésére. Mindannyian hirdetnek az interneten, készíttetnek szórólapokat, hirdetnek újságokban. Néhányan egy vagy több utazási irodával működnek együtt.

Pályázati lehetőségekről mindenki hallott, 30% legalább egyszer igénybe vette, 30% a jövőben is kíván élni ezzel a lehetőséggel, közülük van olyan, aki korábban pályázott, de a jövőben már nem akar. Van olyan is, aki még nem használta ki ezt a lehetőséget, de a jövőben szeretné. Azok, akik sem eddig, sem ezután nem kívánnak pályázni, indokként a saját tőke szükségességét említették. Pályázatokhoz segítséget kevesen igényelnének, 50% azt szeretné, ha vendéget küldnének hozzájuk a különböző idegenforgalmi szervezetek, vagy a helyi önkormányzat.

A vendéglátók 100%-a a falu és a környék legnagyobb turisztikai vonzerejének a hőforrást, 30% Eger közelségét, 30% a táj szépségét, túrázási, horgászási lehetőséget, 40% a borokat tartja.

40% nem készít a vendégeinek egyik napszakban sem ételt. Ezt azzal indokolják, hogy van a szálláson konyha, mindenki főzhet magának igény szerint. Ez nem feltétlenül jó megoldás, a vendéggel lehet egyeztetni, hogy mit szeretne vagy megfelel-e neki a szállásadó által ajánlott étel. Egerszalók több pontján is van vendéglő, ahol a vidék ízével megismerkedhet a vendég. Kevés olyan vendég van, aki teljes ellátást igényel. 30% félpanzióval veszi igénybe a szolgáltatást. A falusi vendéglátók 20%-a szerzi be a saját kertjéből a zöldséget és a gyümölcsöt.

A falusi vendéglátók 50%-a szervez programot a vendégeinek, 30%-a ajánl, 20%-a egyáltalán nem, mondván, a vendégek nem igénylik. A programokat szervezők általában kirándulásra, pincelátogatásra viszik a vendégeiket, vagy egri városnézést ajánlanak. A külföldi-belföldi vendégek aránya a falusi vendéglátóknál változatos, 10–90%-tól 50–50%-ig terjed.

2003 márciusában megalakult az Egerszalóki Turisztikai Egyesület, melynek tagjai a szállásadók, vendéglősök, borászok. Minden olyan vendéglátó csatlakozhat, aki turizmusból, vendégfogadásból él. Terveik között szerepel prospektusok, címjegyzékek készítése, turistacsalogató programok szervezése. Az egyesület fontos promóciós feladatokat lát el. Az eredményes marketing tevékenység minden vendéglátó javára válik.

Egerszalók nemzetközi idegenforgalmi sikere függ Eger népszerűségétől és ismertségétől. Az Egerbe látogató turisták számának növekedése megnöveli a hőforrás látogatottságát is, amelyet precíz marketing stratégiával ki

lehet használni. A gyógyfürdő kiépülésével több probléma megoldódhat. Megszűnik a szezonális jelleg és a visszatérő vendégek elhelyezésével tervezhetővé válik a helyi idegenforgalom és a turisztikai gazdaság. A gyógykezelések ideje alatt a vendégeknek lehetősége nyílik más szórakozási lehetőségek kipróbálására is. A belföldi és külföldi vendégek jelenlétével fennáll a helyi intézmények és a szolgáltatói szektor forgalma. Hosszabb gyógykezelési idővel párhuzamosan növekszik az idegenforgalmi adóbevétel.

Noszvaj üdülőfaluvá nőtte ki magát. Egertől 12 km-re a Bükk hegység déli lábánál fekszik. A környéken nagyszerű kiránduló, pihenést szolgáló helyek vannak. Síkfőkút a csónakázó tóval, erdei utakkal várja a kirándulókat. Várkúton a 30-as években építettek menedékházat. Itt van a Bükk egyik legszebb, vadregényes kirándulóhelye. Gyalogos túrákra valamint hegyi kerékpározásra is van lehetőség. Noszvaj rendezett, virágos, egységes utcaképpel rendelkező település. Az utóbbi évtizedben nemcsak a falusi turizmus fejlődése miatt vált kedvelt üdülőhellyé, hanem az ott újjáépített és újonnan létesített kereskedelmi szálláshelyek miatt is. Fontos megemlíteni a De la Motte kastélyt, amely a késő barokk kastélyépítés remeke. A kastély védett műemlék. Az épületet angolkert veszi körül, amelyben különleges fák és díszcserjék találhatók.

A Panoráma Hotel Noszvaj 26 darab 1 és 2 ágyas légkondicionált szobával, 3 apartmannal várja a látogatókat. A kereskedelmi szálláshelyek között említésre érdemes a Nomád Hotel, a Síkfőkút Hotel, valamint a Fenyves Kastély.

Noszvajon és környékén lehetőség nyílik lovaglásra, sárkányrepülésre, úszásra, teniszezésre, csónakázásra, horgászásra. Az aktív pihenésre vágyók gazdag kínálatból tudnak válogatni.

A falusi turizmus kialakulása Noszvajon

Az elmúlt 10 évben a családok életében bekövetkezett változás miatt a megélhetés nehézkessé vált. Sokan lettek munkanélküliek, másoknak a bére nem növekedett eléggé. A faluban meglévő hatalmas házak kihasználatlanul maradtak, mert a gyermekek elköltöztek, a szülők, nagyszülők magukra maradtak. Az első próbálkozások után egyre többen vállalkoztak vendégfogadásra. Eleinte csak szobakiadás folyt, később alakultak az igények úgy, hogy programokkal várták az odalátogatókat. 1998-ban létrehozták a Noszvaj Idegenforgalmáért Egyesületet. A tagok között vannak a szállodák, vendégfogadók, valamint a falusi vendéglátók is. A befolyó idegenforgalmi adóból infrastrukturális fejlesztésekre költenek, amiből elsősorban a helyieknek van haszna.

Az 1999-es esztendőben pályázatot nyújtottak be a Magyar Turizmus Rt.-hez a bor és gasztronómia jegyében. A szőlő és borkultúra hagyományai hosszú időkre nyúlnak vissza. A településen működteti magán pincészetét egy neves borász, Thummerer Vilmos, akinek a borai hazai és nemzetközi viszonylatban is elismerést vívtak ki. A noszvaji bor vonzerőt jelentett. A borhoz illik ajánlani ételt is. Noszvaji régi hagyományos ételkészítési eljárást elevenítettek fel, a kemencében készült ételekét. A kemence használata az elmúlt években kiment a gyakorlatból, mert a gáztűzhelyeket használták. Egyszerűbb, tisztább a kezelése. Újra megtanulták a kemence használatát. Az év ünnepeihez kötődően alakították a programot. Tavasztól késő őszig eseménydús, gazdag a kínálat. Elérték céljukat a szervezők, mert a látogatók a noszvaji kalácsért, a noszvaji rétesért, a noszvaji sütekért, a noszvaji szilvalekvárért érkeznek.

A helybéliek 30–40%-os, a látogatók 60–70%-os arányban látogatják a rendezvényeket. A programok helyszíne a Gazdaház, amely 1889-ben épült. Az épületet 1975-ig lakták. Mai formája és berendezési tárgyai idézik a valaha benne élők emlékét. A ház fala sárba rakott kő. A kontyolt nyeregretetöt eredetileg zsindeley borította, később cserépre váltották. A ház bővítésére van szükség, mert helyszűke miatt nem tudnak minden érdeklődőt kielégíteni.

Hagyományőrző programok Noszvajon

A nagybőjt utáni időszak a bőséges evés ivás időszaka. A húsvéti vendégvárásra fonott kalácsot sütnék kakaóval, mazsolával, diós-mákos kalács-csal együtt kínálják a vendégeket. Az udvaron bográcsban főznek palóclevest, a kemencében a kalács mellett pogácsa is sül. Az udvaron kézműves mesterségek bemutatója, tojásfestés viasszal vagy karcollással díszítik. A gyerekek számára vonzó tevékenység. Meghívott hagyományőrző együttesek szerepelnek. Egerből és a környező településekről nagy számban érkeznek a látogatók. Az utóbbi években több helyszínt jelöltek meg a szervezők, hogy elkerüljék a torlódást.

Említést érdemel a majális, az Anna-napi búcsú, majd az augusztus 20-ai kenyérsütés. A kenyérsütés különleges attrakciónak számít. A kenyértésztából készítenek még lepényt, cipót, lángost, amit kívánságra tejföllel, fokhagymával, zsírral kennek meg.

Az őszi események közt az egyik legnépszerűbb a szilvanap. Szeptember elején szervezik a gazdaházban. A szilvalekvárfőzés hagyományosan elég hosszú ideig tartó, unalmas tevékenység, amire az öregasszonyokat fogták be, hisz egész nap kellett kavargatni az üstben fővő lekvárt. A szervezők leleményessége révén vált a turisztikai programok közt az egyik legkeresettebbé. Átminősült, folklorizálódott a turizmus piacán. Az országban nem

egyedí, Szabolcsban is szerveznek szilvalekvár főző programot. A 10-12 órán keresztül főzött lekvár finom, egészséges. A szilvalekvárral ízesített ételeket szeretik a falusiak és a látogatók egyaránt. Készítenek mocskos tésztát, ízes buktát, szilvás gombócot. A szilvanap hajnaltól késő estig tart. Az előző évi lekvárból köcsögben értékesítenek kisebb- nagyobb adagokat. A friss főzési ideje nem engedi, hogy aznap értékesítsenek belőle.

1999 óta minden évben nagy sikerrel zajlik a kemencés ételek versenye. A győztes megkapja a vándor sütőlapátot. A sütőlapátot Ignác József egri fafaragó készítette. A rendezvényre minden évben meghívnak turisztikai szakembereket. A rendezvény fővédnöke 2000-ben Kraft Péter, 2001-ben és 2002-ben Budai Zoltán államtitkár volt. A kétnapos rendezvény ideje alatt hagyományörző együttesek szerepelnek. Ekkor zajlik a „Virágos Noszvajért” verseny eredményhirdetése is.

A sütés-főzésre bárki benevezhet. Így a szomszéd településekről, de Szlovákiából is jönnek versenyzők. Az a feladat, hogy két, három fogásból álló menüt állítsanak össze a résztvevők. Levest nem szokás kemencében főzni, de vas edényben vagy cserépedényben próbálkoznak káposztaleves vagy bableves készítésével. A kemencében pccsenyét sütnék és utána valamilyen süteményt. Az étel elkészítése mellett ugyanolyan fontos a tálalás, a díszítés is. A zsűri értékeli a látványt és az ízeket. A verseny több helyszínen zajlik, hogy mindenki hozzáférhessen a tálakhoz. Az elkészített ételek receptjeit is megkaphatják a vendégek. A versenybírákkal járják a portákat és igazán jó hangulatban telik az idő. Szakmai zsűriben a Magyar Gasztronómiai Szövetség mesterszakácsa és mestercukrásza van jelen. A zsűri munkájában minden évben részt vesz Kopcsik Lajos Oscar-díjas egri cukrász. A meghívott zsűritagok közt szerepelnek újságírók, színészek, sportolók, az Észak-magyarországi RMI és RIB munkatársai. A zsűri tagjai számára a helyi szállodák ingyen biztosítják a szállást és étkezést. A Thummmerer Pincészetben ingyenes a pincelátogatás és borkóstolás. A falusi szállásadók a Gazdaház kemencéjében sütik a tájjellegű süteményeket. A hegyközség tagjai ez alkalomra ingyenesen ajánlanak fel kóstolásra mustot és bort.

A kemencés program igazán népszerű, külföldről is sokan érdeklődnek, egyre többen látogatnak el Noszvajra. A kereskedelmi szálláshelyek is megtelnek, sőt az egri szállodák is örömmel veszik a noszvaji eseményeket, mert olyankor az ő szobáik sem üresek.

A rendezvény Noszvaj község látogatottságát nagymértékben növeli. Jelentős szerepe van a szezon meghosszabbításában. A belföldi turisták adják a látogatók 90%-át.

Erre az alkalomra bárki benevezhet. Így a szomszéd településekről, de Szlovákiából is jönnek versenyzők. Az a feladat, hogy két, három fogásból álló menüt állítsanak össze a résztvevők. Levest nem szokás kemencében

főzni, de vas edényben vagy cserépedényben próbálkoznak káposztaleves vagy bableves készítésével. A kemencében pecsenyét sütnek és utána valamilyen süteményt. Az étel elkészítése mellett ugyanolyan fontos a tálalás, a díszítés is. A zsűri értékeli a látványt és az ízeket. A verseny több helyszínen zajlik, hogy mindenki hozzáférhessen a tálakhoz. Az elkészített ételek receptjeit is megkaphatják a vendégek. A versenybírákkal járják a portákat és igazán jó hangulatban telik az idő. Szakmai zsűriben a Magyar Gasztronómiai Szövetség mesterszakácsa és mestercukrásza van jelen és országos hírví személyeket újságírókat, színészeket, valamint a Gazdasági Minisztérium államtitkárát kéri fel a bírálatra.

A kemencés program igazán népszerű, külföldről is sokan érdeklődnek, egyre többen látogatnak el Noszvajra. A kereskedelmi szálláshelyek is megtelnek, sőt az egri szállodák is örömmel veszik a noszvaji eseményeket, mert olyankor az ő szobáik sem üresek.

A sütés-főzésen kívül a népi mesterségek is jelen vannak a faluban. Noszvajon több évtizedes hagyománya van a hátikosár fonásnak. Néhány család a hátikosár-fonásból tartja el magát. A piacra járó asszonyok ilyen kosárral hordták a piacra a portékájukat. A turizmusnak köszönhetően fel lendült a kosár iránti érdeklődés és megrendelésre is fonnak. Egyéb mesterségek is megjelennek a kínálatban, fűzfa kosárfonás, szövés, fafaragás, fizekasság. Az érdeklődők kipróbálhatják ezeknek a tárgyaknak a készítését. Minden nagyobb rendezvény alkalmával képviselik magukat a gazdaházban. Kiállítanak vagy bemutatókat szerveznek.

Következtetések

A fenti példák lehetőséget adnak arra, hogy megfogalmazzunk néhány következtetést.

A falusi vendéglátásban mind a vendéglátó mind a vendég gazdagodik a programok révén. Szellemi, érzelmi, erkölcsi gyarapodásra gondolok. A vendéglátó ugyan nem hagyja el lakóhelyét, de az ide érkező vendégekkel számára is kitágul a világ. Elégedettséget, boldogságot érez, hogy a falujába látogatónak megmutathatott valamit a saját életéből, amire büszke. Önbecsülése nő azáltal, hogy a hagyományai miatt megkedvelték és évről évre visszatérnek hozzá. A vendégvárók nem maradnak dolog nélkül akkor sem, ha a vendégek hazautaztak, mert készül a következő fogadásra, vendégül látásra, a szíves látásra. Egyre többen kapcsolódnak be a programok előkészítésébe, az adatgyűjtésbe, a tanulásba. A tanulás szót nem véletlenül említettem. Mindaz, ami felszínre kerül a régmúltból vagy a közelmúltból, azt a maiaknak újra kell tanulni, be kell gyakorolni, hogy mire a vendégek jelenlétében dolgoznak, minden zökkenőmentesen, hibátlanul folyjon.

A házakhoz gyakran jönnek visszatérő vendégek. Közöttük van újságíró, gyógyszerész, orvos, ügyvéd, tanár, vállalkozó. Legtöbbször a családjukkal érkeznek. Autóval, és azon szállítják a biciklit, hogy a környéket azzal járják be. Egyre több fiatal is szívesen tölti az idejét falun. Jók a közlekedési viszonyok. Autóval, autóbusszal rövid idő alatt el lehet jutni Egerbe vagy a szomszéd községekbe, ahol sok érdekes látnivaló van. A házak többségükben a három napraforgós kategóriába tartoznak. A vendégeket külön lakrészben szállásolják el. Önálló házakat is szívesen kiadnak. Az otthon együtt ez esetben nem érvényes. A vendéglátók minden vendégükkel találnak olyan alkalmat, hogy közös programot szervezzenek. Borkóstolás, pincelátogatás, flekkenezés, szalonasütés stb. A vendéggel törődnek, szeretik, az érzi, hogy fontos személy.

Egerszalók és Noszvaj az Egeri kistérséghez, Mikófalva a Bélápátfalvai kistérséghez tartozik. Az Egeri kistérség Heves megye sokoldalú idegenforgalmi adottságokkal rendelkező térsége. Az Egeri kistérség dinamikusan fejlődik, míg a Bélápátfalvai kistérséghez tartozó települések fejlődési üteme lassúbb. A falusi turizmus bővítésére mindkét térség községei alkalmasak, amennyiben a települések lakói is egyetértenek a fejlesztési elképzelésekkel.

Az általam ismertetett példák nem adnak teljes képet a falusi turizmus egészéről. Mégis úgy gondolom tipikus példák, amelyek jól mintázzák azokat a lehetőségeket, amelyek révén az egyén és a közösség is megerősödik.

Az átalakulás, a modernizáció éreztet hatását. Az életmódban bekövetkezett változások megkönnyítették a mindennapokat, de az igények is kiszélesedtek. Minőségi változás következett be a hétköznapi életben, a lakáskultúrában, a táplálkozáskultúrában. A falusi társadalom mindennapjaiból, és ünnepeiből a turizmus forgásába került események funkciójukban is módosultak. Módosult a népszokások jelentése. A szórakoztatás, az utazás élményének teljessé tétele az elsődleges feladatuk.

Irodalmi jegyzék

A néphagyomány alakulása Pjotr Grigorjevics Bogatirjov válogatott tanulmányai
FOLCLORISTICA 8. ELTE BTK Folklore Tanszék, 1985.

Fejős Zoltán szerkesztő: A turizmus mint kulturális rendszer: Tanulmányok Budapest, Néprajzi Múzeum, 1998.

Gunda Béla: Hagyomány és európaiság Budapest, Akadémiai Kiadó, 1994.

Kasza Sándor szerkesztő: Magyarország kistérségei: Heves megye Eger völgye Eger és környékének települései Eger: CEBA Kiadó. 1999.

Mundruczó Györgyné–Graham Stone. Turizmus Elmélet és gyakorlat. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1996.

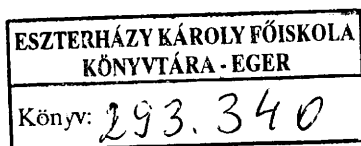
Niedermüller Péter–Zelnik József szerkesztők: Folklor – Társadalom – Művészet Bogataj Janez: A falusi turizmus és a néprajzkutatás CUL/TOURS, 1978.

1.000, -

Puczkó László-Rátz Tamara: A turizmus hatásai Aula – Kodolányi János Főiskola, 1998.

Tóthné Igó Zsuzsanna: A hagyományok újraéledése a falusi turizmusban, Kutatás a turizmusban, Pécs, 2002.

Voigt Vilmos: Modern magyar folklorisztikai tanulmányok Debrecen, 1987.



Tartalom

Dr. Szlávik János: Fenntarthatóság — regionalitás	3
Dr. Feketéné Csáfor Hajnalka: Vállalatok társadalmi felelősségvállalása az Európai Unióban és lehetőségei Magyarországon	14
Dankó Nóra: Helyi Fenntarthatósági Programok (LA21) előnyei Európában és lehetőségei az Egri-Bükkalján	6
Csete Mária: Fenntarthatóság a Tisza-tó értékelésében	37
Dr. Szacsváné Szegedi Krisztina: Az orosz—magyar gazdasági kapcsolatok alakulása az észak-magyarországi régióban néhány statisztikai adat tükrében ...	48
Dr. Szacsváné Szegedi Krisztina: A balti országok gazdasági sikereinek kulcstényezői	63
Prof. Dr. habil. Gaál Béla: A magyar agrárium perspektívái	70
Dr. Tóthné Igó Zsuzsanna: Integráció, harmonizáció, kultúra, identitás	77
Hollóné Kacsó Erzsébet: Vállalkozások finanszírozásának kérdései az EU-csatlakozás kapcsán	87
Dr. Román Róbert: A gazdasági társaságok végelszámolásának elméleti és gyakorlati problémái	107
Novotny Ádám: Távmunka az információs társadalomban	120
Máté Domicián: Elektronikus banki szolgáltatások napjainkban	134
Kádek István: Gondolatok a 11—12 évesek gazdasági szemléletformálásáról és az ezt segítő eszközökről (egy tananyag-lektorálás tapasztalatai)	160
Dr. Tóthné Igó Zsuzsanna: A falusi turizmus a fejlődés alternatívája Heves Megyében	167